INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact

Procurement Strategy for Aboriginal Business - Performance Report for 2002

Table of Contents

- Executive Summary
- Introduction
- Departmental Performance Objectives
- Contracts Awarded
- Communication with Stakeholders
- PSAB Advocacy Initiatives
- Compliance
- Evaluation of the PSAB
- Success Stories
- Conclusion

Back

106-03564/

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

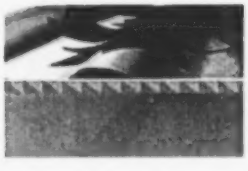
Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact



EXECUTIVE SUMMARY

Gathering Strength, the Indian and Northern Affairs Canada (INAC) response to the Royal Commission on Aboriginal Peoples (RCAP), builds on the theme of partnerships among Aboriginal businesses, industry and government at all levels to open up existing and emerging market opportunities. This was reinforced in the February 2004 *Speech From the Throne*, where the Government was seeking to improve the effectiveness of Aboriginal economic development. More recently, the commitment made at the Canada-Aboriginal Peoples Roundtable, held in April 2004, focussed on partnerships, economic opportunities and greater Aboriginal economic self-reliance.

INAC, in partnership with other federal departments and agencies, continues to develop and implement policies and programs with the objective of creating an environment that supports business and market growth which leads to opportunities for employment and skills development for all Aboriginal people.

The Procurement Strategy for Aboriginal Business (PSAB) is one of the innovative and effective initiatives used by the Government of Canada to encourage Aboriginal suppliers to pursue federal government contracting opportunities. The PSAB applies to all federal departments and agencies with the exception of Crown corporations. It provides Aboriginal businesses with the potential for partnerships, joint ventures, strategic alliances, sub-contract opportunities and business network development.

Through the identification and use of the mandatory and voluntary set-asides, more Aboriginal suppliers are bidding for and winning federal contracts, thus increasing the economic benefits to Aboriginal business and their communities. The increase in successful bids on incidental opportunities (i.e. those not set-aside) by Aboriginal business is most encouraging, as it reflects the growth and competitiveness of the Aboriginal business sector due partly to the experience gained, and the support provided through the PSAB initiative.

This is the fifth Annual Performance Report for the PSAB, and covers the 2002 calendar year. Among other things, it details the progress departments, agencies and Aboriginal suppliers have achieved with the PSAB, the results of INAC's interventions and advocacy initiatives, and information on the first *Evaluation of the Procurement Strategy for Aboriginal Business*, covering the period from 1996 until 2001.

By providing enhanced access for Aboriginal businesses to federal government contract opportunities since its introduction in 1996, the PSAB has proven to be a driving force behind the growth of the Aboriginal business sector's dealings with the federal government. This has resulted in a stronger contribution by Aboriginal business to the Canadian economy.

Highlights of the Year

a. 13,732 federal contracts worth $253.2 million were awarded to Aboriginally-owned firms.

b. $151.4 million, or almost 60% of all contracts, was awarded to Aboriginal businesses under open competition (not set-aside).

c. There was a 101% increase from the 2001 calendar year in the number of incidental contracts awarded for contracts greater than $25,000.

d. $195 million, or 77% of the total contracted value, was awarded on a competitive basis.

e. INAC interventions through the Procurement Review Committee (PRC) accounted for 5% of all requirements valued at greater than $2 million, and amounted to $14 million worth of contract opportunities that were set-aside for Aboriginal business.

f. Nearly 8% of all PRC strategies had pre-identified Aboriginal components already included in the tender documents, amounting to over $65.1 million in business opportunities for Aboriginal businesses.

g. PSAB activities in 2002 focussed on implementing an Action Plan in response to the observations and recommendations presented in the 2001 report, *Evaluation of the Procurement Strategy for Aboriginal Business*.

The INAC PSAB team, part of the Economic Development Branch, continues to be a strong advocate and a facilitator for the Aboriginal business community as it works with participating departments to achieve their annual performance objectives, and implement their PSAB advocacy activities. As part of its activities in 2002, INAC and the PSAB team were involved with government and government-industry committees to promote the PSAB and advocate on behalf of Aboriginal businesses. The PSAB team communicated to stakeholders by:

- working closely with PSAB co-ordinators across government
- maintaining a comprehensive Web site
- publishing a bi-monthly newsletter
- participating in trade shows, and
- giving presentations to Industry, associations and government representatives.

With each passing year, there is greater acceptance and understanding of the PSAB concept and the ensuing benefits, not only for Aboriginal businesses, but for the Canadian economy.

Back

Last Updated: 2005-04-11

Important Notices

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

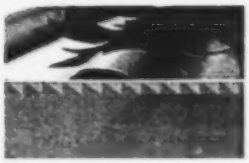
Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact



INTRODUCTION

The PSAB encourages Aboriginal firms to pursue more contracting opportunities with the Government of Canada. Contracts worth more than $5,000 for goods and services that primarily benefit Aboriginal people are open only for competition (set-aside) among Aboriginal businesses. Departments are also encouraged to set-aside requirements on a voluntary basis for competition among Aboriginal suppliers. The Strategy aims to increase the number of Aboriginal suppliers bidding for, and winning, federal contracts. It also encourages sub-contracting to Aboriginal firms, and the formation of joint ventures with other Aboriginal and non-Aboriginal businesses.

Since its beginning in April 1996, the PSAB has helped federal departments and agencies increase contract opportunities for Aboriginal businesses. The Strategy supports Aboriginal business development by:

- setting aside contracts for bidding only by Aboriginal suppliers, which is a mandatory requirement when the contract is for a good or service that primarily benefits Aboriginal people;
- encouraging voluntary set-aside contracts, in which departments and agencies voluntarily decide to set aside opportunities for competition by Aboriginal businesses;
- providing a framework for joint ventures and partnerships between Aboriginal or non-Aboriginal businesses and allowing these partnerships to bid on opportunities that have been set aside;
- using Aboriginal criteria, such as the use of an Aboriginal sub-contractor, to evaluate bids on contracts for goods and services that are not subject to international trade agreements; and
- undertaking activities to develop the capacity of Aboriginal suppliers to interact with the federal government purchasing community.

The PSAB is open to all Aboriginal businesses. A business can include a sole proprietorship, limited company, co-operative, partnership or not-for-profit organization. As the lead federal advocate, the PSAB team, located in INAC, promotes the initiative across government, and liaises with departmental PSAB co-ordinators situated in federal departments and agencies.

The information gathered for this 2002 Annual Report shows that, through the identification and use of the mandatory and voluntary set-asides, more Aboriginal suppliers are bidding for and winning federal contracts, thus increasing the economic benefits to Aboriginal business. The increase in successful bids by Aboriginal businesses on incidental opportunities (i.e. those not set-aside) is most encouraging. It reflects the growth and competitiveness of the Aboriginal business sector, due in part to the experience gained and the support provided through the PSAB initiative.

Back

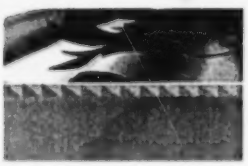
Last Updated: 2005-04-11

Important Notices

DEPARTMENTAL PERFORMANCE OBJECTIVES

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



Federal government departments and agencies are responsible for establishing performance objectives that reflect their ability and intent to support the PSAB. In keeping with the federal government contracting process, departments and agencies are required to maintain the principles of prudence, probity and best value when expending Canadian tax dollars.

The key to the successful implementation of the PSAB lies in the commitment of federal departments and agencies. Each year, all major federal departments and agencies provide INAC with an estimated value of potential contracts to be awarded to Aboriginal suppliers. The estimates include contracts directly awarded by the departments and agencies, contracts awarded by Public Works and Government Services Canada (PWGSC) on their behalf, credit card purchases, standing offer call-ups, and contract amendments.

The Treasury Board Secretariat's (TBS) contracting policies provide a mandate for departments and agencies to act as advocates and facilitators to promote and enhance contracting activity with Aboriginal entrepreneurs, within an existing framework of good contract management practices. The success of the PSAB is demonstrated through government departments and agencies achieving, and in some cases exceeding, their yearly performance objectives.

As in previous PSAB annual reports, the data presented in this report are based on the TBS *Annual Report on Contracting with Aboriginal Businesses* using data captured by PWGSC. Unlike the data that the departments and agencies provide to INAC, the TBS Annual Report does not capture purchases acquired through departmental credit cards, call-ups against standing offers, or contract amendments.

PWGSC, as the central procurement arm of the federal government, is also responsible for capturing the relevant contracting statistics related to the PSAB for all federal departments and agencies. The 2001 *Evaluation of the Procurement Strategy for Aboriginal Business* Report (hereafter referred to as the Evaluation Report) recommended that a uniform reporting template be developed for capturing departmental performances (see "Evaluation of the PSAB" later in this report). Individual departmental performance reports are used by the INAC PSAB team to monitor the progress made in implementing the Strategy. Even though the data provided in departmental performance reports are not used as part of the official figures, we continue to encourage the departments and agencies to provide INAC with the desired information. Capturing complete statistics on all types of contract expenditures will not only give a true picture of the success of the PSAB, but will also give credit to those departments and agencies that are intent on fully implementing the Strategy.

Federal departments and agencies continue to demonstrate their support for the PSAB. In 2002, departmental and agency performance objectives estimated a total of $112.8 million in business volume for Aboriginal businesses. The TBS Annual Report indicates a total value of $253.2 million

worth of contracts being awarded to Aboriginal firms for 2002. Table 1 demonstrates the commitment of the various departments participating in this initiative, and highlights their respective achievements during 2002.

Table 1: Government of Canada, 2002 Business Volume Directed to Aboriginal Businesses

Department	Dept. Objective	TBS Report*
Agriculture/Agri-Food Canada	$171,367	$1,236,000
Canada Customs and Revenue Agency	$2,000,000	$3,247,000
Correctional Service Canada	$6,000,000	$8,500,000
Health Canada	$8,555,000	$9,668,000
Indian and Northern Affairs Canada	$41,662,860	$37,500,000
Department of National Defence	$15,000,000	$34,996,000
Public Works and Government Services Canada	$11,400,000	$9,100,000
Transport Canada	$385,000	$3,386,000
Veterans Affairs Canada	$200,000	$2,836,000
Other Departments	$27,385,438	$142,773,000
TOTAL - All Departments/Agencies	**$112,759,665**	**$253,242,000**

* Excludes credit card purchases, standing offer call-ups and amendments

The data show that many departments are exceeding their performance objectives. This demonstrates two key successes:

- that there is a growing capacity among Aboriginal businesses to meet government contracting needs, and
- that the Strategy is gaining increased acceptance across government, largely due in part to the promotional activities undertaken by departmental PSAB co-ordinators and INAC.

Successfully promoting the Strategy means that Aboriginal businesses have opportunities to bid on federal government requirements, which encourages the growth of Aboriginal supplier capacity.

Back

Last Updated: 2005-04-11 Important Notices

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

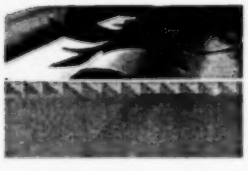
Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact



CONTRACTS AWARDED

In 2002, a total of 13,732 contracts were awarded to Aboriginal firms amounting to $253.2 million in revenue for Aboriginal businesses. (Figure 1 and Table 2).

Figure 1: Number of Contracts and Dollar Values Awarded to Aboriginal-owned Firms Between 1997 and 2002

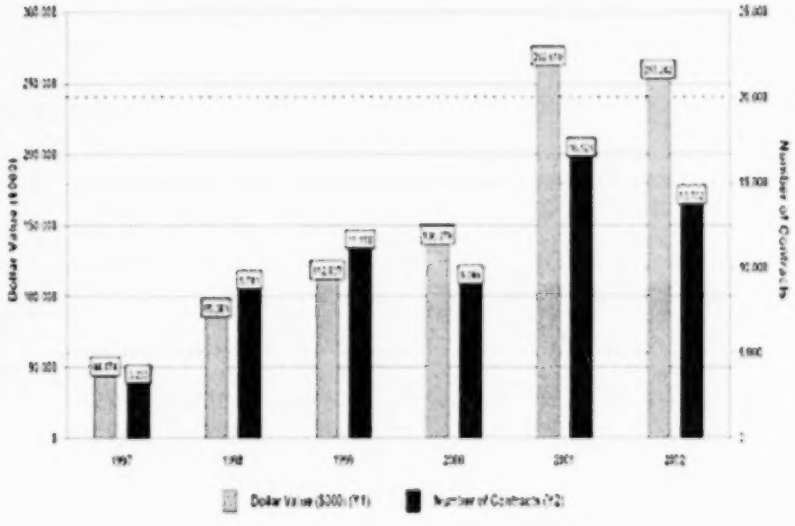


Table 2:
Total Contracts Awarded to Aboriginal Businesses During 2002*

Type of Contract	Incidental & Set-Aside Less Than $25,000	Incidental Greater Than $25,000	Set-Aside Greater Than $25,000	Total
Goods				
number of contracts	9,347	199	43	9,589
value of contract	$13,820,000	$54,784,000	$22,179,000	$90,783,000
Services				
number of contracts	3,484	389	155	4,028
value of contract	$20,643,000	$80,205,000	$41,731,000	$142,579,000
Construction				
number of contracts	72	37	6	115
value of contract	$528,000	$16,436,000	$2,916,000	$19,880,000
Total # of Contracts	**12,903**	**625**	**204**	**13,732**

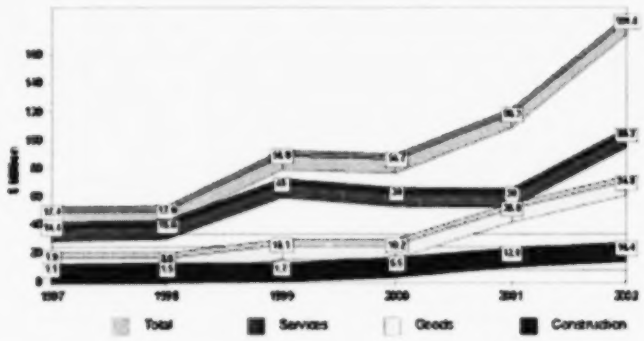
Total Value	$34,991,000	$151,425,000	$66,826,000	$253,242,000

* Excludes credit card purchases, standing offer call-ups and amendments

Comparison of Incidental and Set-Aside Contract Awards.

Aboriginal businesses can, and do, compete with all businesses. The 2002 contract statistics clearly demonstrate this fact. For example, in 2002, $151.4 million or almost 60% of the total business awarded to Aboriginal businesses was from open, not restricted (set-aside), competition under the incidental category. This is very positive news. Figure 2 provides a comparison for incidental contracts greater than $25,000.

Figure 2: Incidental Contracts with Aboriginal Business Valued at Greater Than $25,000



The increase of incidental contracts awarded to Aboriginal businesses is reflected in the increase of service contracts greater than $25,000. The increase in awarding service contracts to Aboriginal suppliers is a testament to the keen competitiveness, and the technical and managerial skills that are offered to federal government purchasers. While not as dynamic in growth, the incidental contracts for goods and construction requirements have also shown significant growth of contracts greater than $25,000.

The total value of incidental contracts awarded increased from $86.3 million in 2001 to $151.4 million in 2002, an increase of over 75%. Figure 3 shows that the total number of incidental contracts awarded (greater than $25,000) increased significantly from 2001 from 311 to 625, an increase of 101%. These increases were achieved through open market competition.

Figure 3: Number of Set-Aside Contracts Versus Incidental Contracts Awarded Valued at Greater Than $25,000

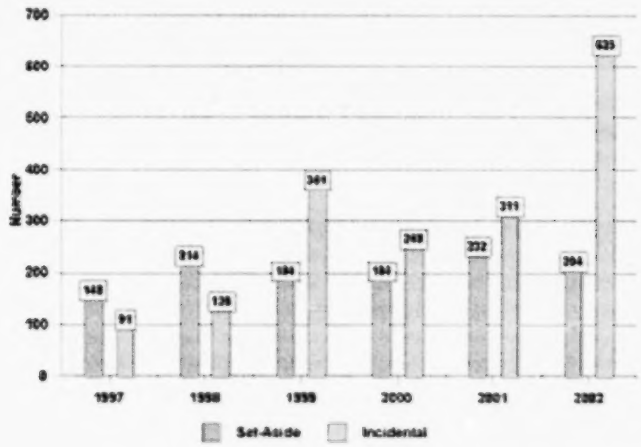
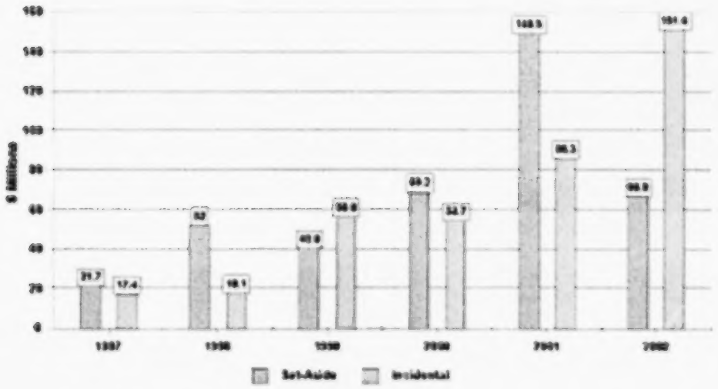


Figure 4: Value of Set-Aside Contracts Versus Incidental Contracts Awarded Valued at Greater Than $25,000



Figures 3 and 4 further show that, especially for 2002, the number of incidental contracts awarded continues to form a large proportion of the total contracts greater than $25,000.

The decrease in the number of set-aside contracts awarded to Aboriginal firms during 2002 shows that departments created fewer "Aboriginal only" requirements than in previous years. However, the key is that contracts won by Aboriginal businesses on the open (competitive) market significantly increased. This is very encouraging and tells a positive story. Competitiveness not only creates a strong and dynamic supplier base, both Aboriginal and non-Aboriginal, but fuels the growth and confidence of an ever-growing Canadian economy. This should not be taken to mean that as an increasing number of Aboriginal companies develop the capacity and capability to compete on an open market, that set-asides are not required. On the contrary, the PSAB must continue to help Aboriginal businesses and provide new and small Aboriginal companies with a stimulus to grow. Set-asides provide such a stimulus. Given the decrease in set-asides, two approaches are needed:

- a re-commitment to the PSAB by departments and agencies, especially for low-value opportunities; and
- revitalizing of the PSAB within the federal government, which will ensure the continued growth of the Aboriginal business sector.

The number and value of contracts awarded to Aboriginal businesses under

the PSAB depends on the ability to continue to identify mandatory set-asides and to advocate voluntary set-asides (as discussed later in this report). The growth in incidental contracts are indicative of the growth of the Aboriginal supplier base, which has been stimulated, in part, by PSAB set-asides. Such successes not only depend upon the ability and willingness of Aboriginal businesses to market their goods and services to federal government departments, but also on the willingness of federal departments to accept that Aboriginal businesses have the capacity and capability to effectively and efficiently meet federal government requirements. The increase of incidental contracts awarded to Aboriginal businesses is helping to increase confidence among government buyers and results in more contract opportunities for Aboriginal suppliers. As Aboriginal businesses win more contracts, their capacity and capability improves.

Advanced Contract Award Notices

An Advanced Contract Award Notice (ACAN) is issued on the federal government electronic tendering service (MERX), when a department or agency intends to award a sole source contract. Suppliers who feel that they can meet all the mandatory requirements of the specific opportunity may challenge the proposed procurement. If challenged successfully, the requirement is then tendered through the competitive process.

Table 3: Types of Contracts Awarded to Aboriginal Business for 2002

	Competitive		ACANs		Non-Competitive		Total	
	#	$000	#	$000	#	$000	#	$000
Total < $25K	1,987	12,060	3	63	10,913	22,870	12,903	34,993
Incidental >$25K	505	131,415	52	16,004	68	4,006	625	151,425
Set-Aside >$25K	132	51,528	36	12,710	36	2,588	204	218,249
Total >$25K	637	182,942	88	28,714	104	6,593	829	218,249
Total*	2,624	195,002	91	28,777	11,017	29,463	13,732	253,242

* Totals may not add-up due to rounding

Standing Offers

Whether through open competition or set-asides, standing offers continue to form a significant portion of the total value of contracts awarded to Aboriginal businesses.

The issuance of standing offers not only assists departments in meeting their PSAB contracted value objectives, but provides Aboriginal businesses with a marketing mechanism to emphasize their capacity and capabilities. As standing offers provide no guarantee to their usage and subsequent revenue generation, Aboriginal businesses must become more proactive and innovative in their marketing efforts toward departmental procurement representatives and end-users. Departments and agencies must continue to demonstrate their commitment to the PSAB by using standing offers issued to Aboriginal suppliers—that is, actually issuing call-ups to standing offers that have been won by Aboriginal businesses.

In this regard, previous studies and reports produced in collaboration with Aboriginal businesses suggest that departments and agencies may have used standing offers in their performance objective estimates as a means to elevate their annual forecasted contributions, without ever issuing call-ups. This further points to the need to revitalize the purpose of the PSAB among government departments and agencies.

The PSAB team is pursuing a strategy regarding the issuance and actual usage of standing offers. Once received, procedures can be developed, in conjunction with the departmental co-ordinators, to monitor the usage of the standing offers and develop new initiatives to complement the marketing activities of Aboriginal businesses.

Accessibility Notice

Indian and Northern Affairs Canada is committed to equitable access to information, regardless of the technologies used. We are continually striving to make our site accessible to all, including persons with disabilities and to those who use assistive devices.

The Indian and Northern Affairs Canada Web site is developed according to the Common Look and Feel Standards and Guidelines for Internet, including the Accessibility Standards which require compliance with the World Wide Web Consortium's (W3C) Web Accessibility Initiative (WAI) Guidelines Version 1.0 - Priority 1 and 2 Checkpoints.

If you have any questions about the accessibility of this site or if you are having trouble accessing information, you can contact us:

INAC Public Enquiries Contact Centre
10 Wellington Street
Ottawa, Ontario K1A 0H4

Telephone (toll-free): 1-800-567-9604
TTY (toll-free): 1-866-553-0554
Facsimile: (819) 953-3017
Facsimile (toll-free): 1-866-817-3977
E-mail: InfoPubs@ainc-inac.gc.ca

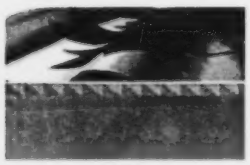
Back

Last Updated: 2005-04-11 Important Notices

COMMUNICATION WITH STAKEHOLDERS

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



As part of our continuing efforts at promoting the Strategy within government and the Aboriginal community, the PSAB team organizes and participates in events such as conferences and trade shows, delivers presentations, and shares information and ideas to inform the various stakeholders about the Strategy and the progress achieved.

i. The INAC PSAB team participated at trade shows, including the Eco-Ex Trade Show organized by Statistics Canada and the DND Reverse Trade Show in Edmonton. Advocacy events related to the Maritime Helicopter Project (MHP) in Ottawa and young Aboriginal Entrepreneurs in Saskatoon were also undertaken. It also participated at several Aboriginal Awareness Week events sponsored by various departments and Aboriginal non-government organizations (NGO).

ii. The PSAB Web site continues to be maintained; it contains information and publications, Business Tools, calendar of events and other relevant material. As well, all stakeholders can continue to contact the 1-800-400-7677 for assistance or information needs.

iii. Publication of the bi-monthly PSAB newsletter continues and is aimed at providing departmental PSAB co-ordinators with an opportunity, and a venue to share success stories, best practices, a bit of Aboriginal culture, and lessons learned in their dealings with implementing the PSAB within their respective departments. It also provides PSAB co-ordinators with information on upcoming workshops and conferences dealing with PSAB-related issues. Each issue highlights the success of an Aboriginal business. Current and past editions of the PSAB newsletters are available. We continue to encourage other departments to contribute to this publication.

iv. In 2002, the INAC PSAB team gave presentations to:

- government departments, including Natural Resources Canada, Industry Canada, National Defence and Parks Canada;
- Aboriginal stakeholders such as the Chippewas of Sarnia; and
- various committees and interested organizations such as the interdepartmental Senior Procurement Advisory Committee (SPAC).

v. INAC PSAB team representatives continue to work closely with departmental PSAB co-ordinators to assist them in achieving their departmental objectives through the exchange of information and ideas, and in promoting the Strategy within government.

The INAC PSAB team organized two Co-ordinators' Conferences in 2002. All co-ordinators were invited to a two-day conference in May with the objective of providing them with a better understanding of the intent and scope of the 2001 PSAB evaluation review and the findings and

recommendations resulting from this evaluation. Departmental co-ordinators displayed their continued support for implementing the PSAB and assisted in developing an Action Plan with the INAC PSAB team in response to the findings and recommendations identified in the PSAB Evaluation Report.

In November 2002, the INAC PSAB team, in partnership with the Federation of Saskatchewan Indian Nations (FSIN), concurrently organized a conference in Saskatoon on behalf of young Aboriginal Entrepreneurs and a PSAB Co-ordinators Conference. This not only provided the co-ordinators with the feel of what was happening outside the National Capital Region, but provided an opportunity for participants to meet representatives of departmental procurement organizations and Saskatchewan Aboriginal businesses.

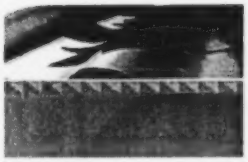
Back

Last Updated: 2005-04-11 Important Notices

PSAB ADVOCACY INITIATIVES

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



The INAC PSAB team continues to provide the leadership necessary for the ongoing growth and acceptance of the Strategy in government and the Aboriginal community. During 2002, the INAC PSAB team identified and participated in the following initiatives to further the promotion of the Strategy not only in government, but also in all industry sectors.

Canadian Aboriginal and Visible Minorities Supplier Council

In 2002, the Canadian Aboriginal and Visible Minorities Supplier Council (CAVMSC) was created by interested industry organizations. The primary objective of this Council is to promote and facilitate procurement opportunities between Fortune 500 corporations and Canadian-owned businesses operated by Aboriginal people and visible minorities.

The CAVMSC is open to any major corporation operating in Canada that is committed to incorporating Canadian minority suppliers into its supply chain. As this provides Aboriginal business with the opportunity to do business with the major corporations, the INAC PSAB team has become a willing and active participant in the Council.

Senior Project Advisory Committee

A Senior Project Advisory Committee (SPAC) is organized for potential government contract opportunities with an estimated value exceeding $100 million. It consists of representatives from departments potentially affected by, or having an interest in the project. Committee representatives seek out industrial and regional benefits meeting their respective departmental mandates.

As a member of SPAC, INAC became involved in 2002 in the Maritime Helicopter Project (MHP), where it advocated the inclusion of various socio-economic benefits for Aboriginal businesses through secondary contract opportunities. To demonstrate the capabilities and capacities that exist in the rapidly growing and innovative Aboriginal business community, the INAC PSAB team organized a one-day MHP Aboriginal Advocacy event in Ottawa. This event provided potential MHP prime contractors and Aboriginal businesses with the opportunity to discuss potential business partnerships, not only for the MHP, but for other future requirements.

Procurement Review Committee

One of the main vehicles used by INAC to intervene on behalf of Aboriginal business is the Procurement Review Committee (PRC). Established by the Treasury Board, the PRC reviews all proposed procurements in excess of $2 million for potential regional and industrial benefits. It uses the procurement process to support industrial and regional development and other national objectives. This interdepartmental committee ensures that the

procurement process, and all the diverse interests impacted, is carried out in an efficient and cost-effective manner that is fully consistent with the government's procurement principles.

As a member of this committee, INAC seeks out potential benefits for the Aboriginal business community. During 2002, INAC reviewed 314 cases. INAC intervened on 17 proposed procurements (5%), which resulted in an additional $14 million worth of set-aside contracts/standing offers negotiated on behalf of the Aboriginal business community. In addition to the INAC interventions, there were 26 cases (8%) of the 314 proposed procurements that already had an Aboriginal component included in the procurement Strategy. The value of these opportunities amounted to $65.1 million. This shows that departments support the PSAB and are committed to, and have confidence in, the Aboriginal business community to meet their requirements.

INAC representatives continue to review, on a daily basis, all procurement notices posted on MERX to ensure that the Strategy is being implemented and to identify potential opportunities that should be designated as mandatory set-asides for Aboriginal businesses.

In 2002, the PSAB team began taking a more proactive approach toward these potential tendering opportunities for Aboriginal businesses. This was accomplished through more direct interventions with procurement officials for possible voluntary (selective) set-asides, when Aboriginal business capability and capacity existed, and by providing Aboriginal businesses with notice of these potential opportunities.

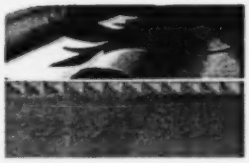
The PSAB team was successful in intervening on 16 open competitive requirements that were posted on MERX, generating nearly $11.4 million for Aboriginal businesses during 2002. Of these 16 open requirements, 9 were changed to mandatory PSABset-asides and 7 were voluntarily changed to set-asides, where a portion of the requirement was open only to Aboriginal businesses. These interventions provided opportunities to Aboriginal companies, such as Donna Cona, Jefferson Holdings Inc., Circle of Eagles Lodge Society, Prince George Native Friendship Centre and many more, to bid and successfully win government contracts.

Back

Last Updated: 2005-04-11 Important Notices

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



COMPLIANCE

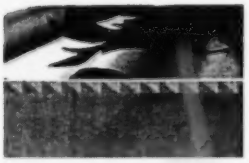
On behalf of INAC, Consulting and Audit Canada (CAC) conducts compliancy audits of Aboriginal-owned firms to ensure that bidders meet the PSAB eligibility requirements for entering into a contract and meet requirements throughout the life of the contract. During 2002, CAC conducted 76 audits (70 pre-award audits and 6 post-award audits). Audits which determined non-compliancy were referred to the appropriate contracting authority.

Back

EVALUATION OF THE PSAB

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



Completed in 2001, an evaluation of the PSAB assessed the effectiveness and efficacy of the Strategy over a five-year period. This evaluation was completed by a working group led by INAC and the TBS. Prairie Research Associates (PRA) Inc. and Auguste Solutions and Associates (ASA), an Aboriginal-owned firm, conducted the evaluation. PRA and ASA collected data through:

- a review of all pertinent files and documents,
- surveys of Aboriginal businesses,
- surveys of federal personnel,
- key informant interviews, and
- a facilitated workshop for Aboriginal business and community leaders.

Summary of Findings

Overall, the Evaluation Report found that the PSAB had been successful in meeting its stated objectives, and a sound rationale for the Strategy continues to exist. The report contained several observations and recommendations intended to facilitate the improved implementation of the Strategy.

Key Observations

- Aboriginal business leaders and federal managers support the spirit and practical objectives of the PSAB. However, there is a widespread perception that the focus of the Strategy's objectives has shifted over the last five years. Specifically, many key informants see business development opportunities being unevenly distributed. Consequently, it is recommended that the PSAB should undergo a full review at the end of another five-year period.
- After a strong start, PSAB implementation and communication activities have slowed since the launch of the Strategy. There is sufficient evidence to conclude that the implementation/communication of the Strategy needs revitalization.
- Although the number and value of contracts with Aboriginal firms have consistently increased each year since the inception of the PSAB, there is a widely held belief that the benefits of the program are not equally distributed among Aboriginal firms. Large, established, urban firms are perceived as gaining the most from the Strategy. The PSAB is not about equitable distribution of contracts between urbanand community-based firms—it is about opportunities. Large urban Aboriginal firms receive more

opportunities because they respond to both regional and national government requirements. Community-based firms tend to be smaller, primarily related to the resource sectors, and focus on the community. However, a renewed emphasis to encourage suppliers in rural and remote locations to consider federal contract opportunities is being pursued.

This problem has been compounded by the lack of a standardized, consistent data collection strategy across departments and agencies. Implementing enhanced data collection practices, as well as improving the monitoring and enforcement of Aboriginal content criteria, will ensure that the operation of the PSAB is consistent with its stated objectives.

- While PSAB is a useful tool for creating opportunity for Aboriginal firms, it is neither sufficient nor capable of significantly stimulating Aboriginal business development. The Strategy's aim is to encourage Aboriginal businesses to take advantage of the opportunities created by the PSAB.

- There is widespread perception that accountability and transparency by federal departments and agencies with respect to their participation in the PSAB must be improved. More proactive efforts are necessary to encourage departments to comply with the requirements of the PSAB. This situation can be addressed by reaffirming the federal government's commitment to the Strategy and enforcing adherence to it. Additionally, the issue of differential access to communications technology among Aboriginal communities and firms should be pursued through the appropriate departments and agencies.

Recommendations

The following is a summary of the recommendations provided in the Evaluation Report.

1. Make a presentation to the Deputy Ministers' Committee on Aboriginal Policy (DMCAP) to obtain a renewed Government of Canada commitment.

2. Enhance the implementation and the internal and external communication of the Strategy.

3. Strengthen and enhance an Aboriginal supplier database.

4. Create capacity development tools to enable Aboriginal firms to take advantage of general contracting opportunities offered by the federal government.

5. Develop a uniform reporting template for departments and agencies to report to INAC on all PSAB activities and statistics.

6. Improve the monitoring and enforcement of Aboriginal content criteria to ensure that PSAB operations are consistent with its stated objectives.

7. Initiate a full review of the PSAB at the end of another five-year period.

2002 Activities—Response to the Evaluation Report

In August 2002, the Action Plan in response to the Evaluation Report

received final approval from INAC. The Action Plan outlined communication and implementation activities intended to revitalize the Strategy, thereby addressing the shortcomings of the PSAB as noted in the Recommendations section of the Evaluation Report. Most of these activities have been slated for a March 2003 completion date.

To ensure a high level of government-wide consultation, an interdepartmental working group was established under the auspices of a senior-level steering committee. The working group will carry out the majority of the revitalization activities. The interdepartmental working group and the senior-level steering committee is comprised of INAC and PWGSC representatives, and members of other departments who have demonstrated a strong commitment to the PSAB since its inception. The following departments have representatives on both groups:

- Indian and Northern Affairs Canada
- Public Works and Government Services Canada
- Treasury Board Secretariat
- Department of National Defence
- Health Canada
- Human Resources Development Canada
- Correctional Service Canada
- Royal Canadian Mounted Police

As stipulated in the Action Plan, the steering committee is to be the review mechanism for any changes proposed by the working group in the continued implementation and operation of the PSAB. The steering committee, chaired by INAC's Assistant Deputy Minister for Economic Development and Special Initiatives* (EDSI), will convene in February of 2003, to review the progress achieved and approve the work carried out by the working group.

* Due to an internal re-organization, EDSI no longer exists. Responsibility for the ADM Committee now rests with the ADM Socio-Ecionomic Policy and Programs (SEPP) Sector. Responsibility for the PSAB is with the Economic Development Branch, and falls under the auspices of the SEPP Sector.

Action Plan

The following is a summary of the comprehensive Action Plan, developed by the INAC PSAB team and departmental co-ordinators, to address the Evaluation recommendations. The Action Plan primarily consists of communication and implementation activities intended for the revitalization of the Strategy. Progress on the implementation of these actions will be presented in our 2003 Annual Report.

The Action Plan proposed the following:

- As a follow-up to the DMCAP presentation, a letter will be sent from the Minister of INAC to his federal colleagues encouraging their continued support of PSAB.
- A senior-level interdepartmental steering committee will be

established from the signatory departments, plus other proactive departments, to:

- review proposed actions and make decisions regarding the way ahead;
- clarify roles, responsibilities and accountability governing the PSAB;
- review options on securing management accountability for the PSAB;
- review current PSAB reporting and monitoring requirements;
- review current PSAB policy and determine revisions required to enhance effective implementation;
- determine the broad issues or themes to be examined as part of the full review; and
- develop key terms of reference for a high-level review of the PSAB.

- Develop a communications strategy for the exchange of information with all stakeholders.
- Expand and develop electronic access to information for stakeholders.
- Improve the contribution of PSAB to Aboriginal business through the development and implementation of improved communication and marketing tools.

The Evaluation Report and the Action Plan can be found on the PSAB Web site

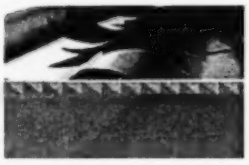
Back

Last Updated: 2005-10-21 Important Notices

SUCCESS STORIES

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



Aboriginal suppliers are continuing to bid on and win more contracts based on their capacity, capabilities and competitive nature. They no longer depend solely on the mandatory PSAB set-asides for business. Aboriginal suppliers run their businesses in a professional manner. They deliver quality goods and professional services at competitive prices.

There are many success stories of established suppliers getting large multiple contracts or standing offers, and small firms receiving that first contract—a first step to their growth and development. These success stories are the result of the combined efforts of the PSAB initiative, the PSAB co-ordinators and of Aboriginal businesses. A few such successes are offered here to illustrate the diversity and level of business being undertaken by Aboriginal businesses.

Jefferson Holdings Inc. (operating as NMSOpricing)

Located in Ottawa, Ontario, Jefferson Holdings Inc., operating as NMSOpricing since its inception in 1999, is a supplier of information technology products to the federal government. NMSOpricing has grown to be a leader among Canadian Aboriginal firms. In 2002, NMSOpricing was successful in bidding for, and winning $2.2 million in PSAB set-aside contracts. With this growth in its business revenues, NMSOPricing was able to hire new Aboriginal employees and provide training to new and existing employees, keeping them current with today's technology.

EagleSpirit Marketing Inc.

EagleSpirit Marketing, a family-owned and operated Aboriginal business, is located in Wolfville, Nova Scotia. This company acts as a wholesaler and distributor for computer and related products, packaged software, and stationery and office supplies. Eagle Spirit Marketing is committed to providing its customers with technical expertise, exceptional service and high quality products. In 2002, it was the successful bidder on PSAB set-aside contracts. The contracts awarded through the federal government tendering service totalled $5.4 million in business.

Wolf Flat Ordnance Disposal Corporation

Located on the Tsuu T'ina (Sarcee) First Nation in Alberta, Wolf Flat Ordinance Disposal Corporation is the only Aboriginal-owned and operated explosive ordnance disposal company in the world and the largest clearance company in North America. Established in 1986 to clean up the land used by the Department of National Defence (DND), the company has continued to grow in size and recognition, with international opportunities in Panama and part of the United Nations Interim Mission Administration in Kosovo (UNMIK).

This business started with 16 employees, consisting of both Aboriginal and

non-Aboriginal people. As a result of winning various government contracts over the years, it has 80 employees. In 2002, this company was awarded three contracts for different projects, totalling $5.4 million. These contracts provided the company with the opportunity to hire and train Aboriginal personnel for 64 new full-time positions. Over the last 13 years, this Aboriginal business has provided training to more than 150 full- and part-time employees, as well as to representatives from England, Panama and the United States.

Stó:Lõ Office Outfitters Inc.

Stó:Lõ Office Outfitters Inc. is an Aboriginal-owned and operated company located in Chilliwack, British Columbia. Stó:Lõ is a wholesaler and distributor for office furniture and equipment, stationery and office-related products/supplies. In 2002, Stó:Lõ was awarded, through the PSAB set-aside tendering process, a standing offer for cabinets totalling $5.0 million. This created new employment and training opportunities for Aboriginal people in line with their mission of providing quality office furniture, stationery, equipment and office design services, to exceed their clients' expectations.

CityPro Communications

Located in Kingston, Ontario, CityPro Communications is more than just a communications company; its expertise lies in leading-edge convergent technologies. CityPro has built a strong reputation for developing innovative telecommunications strategies and creative voice and data cabling solutions, while achieving the highest standards in service. Products include Ethernet-based communications, phone/voicemail systems and fibreoptic communication systems. In partnership with St. Lawrence College, it provides hands-on experience for its Electronics Engineering Technician Program, as well as part-time employment opportunities.

In 2002, CityPro won a $200,000 contract with INAC in Toronto.

Cougar Technical Services Ltd.

Located in Calgary, Alberta, Cougar Technical Services is a full-service company covering general, mechanical and electrical contracting. Services are provided by in-house staff and by joint-venturing with other mainstream and Aboriginal businesses. In 2002, Cougar Technical successfully bidded on two opportunities valued at more than $343,000, including a $275,000 contract to build an Aboriginal Culture Centre in Canada Place (Edmonton). Cougar's success was achieved through experience gained on previous contracts and standing offers and advice from the PWGSC procurement personnel in Calgary.

Adirondack Technologies Furniture Inc.

Adirondack Technologies Furniture Inc. is an Aboriginal-owned and operated company that offers complete furniture solutions, specializing in office systems design, re-configuration, installation and custom furniture design. Located on the Hiawatha First Nation near Peterborough, it provides extensive sales and service capabilities through its national sales office in Ottawa and an affiliated national dealer network. Adirondack Technologies Furniture Inc. bid through MERX and won six PSAB set-aside standing offers totalling $19.9 million in business. The company was able to hire four new Aboriginal employees and provide them with the necessary training to ensure the continued growth of the company.

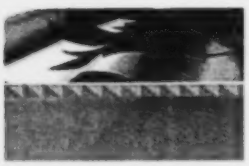
Back

Last Updated: 2005-04-11 Important Notices

CONCLUSION

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



The continued success of the PSAB hinges on the co-operation and commitment of all federal government departments and agencies, and the Aboriginal/non-Aboriginal business sectors. By working together, they can continue to enhance the development of strong communities, people and economies for the benefit of all Canadians.

There is a continuing need for the Strategy, particularly for new and small Aboriginal companies. As identified by the 2001 Evaluation Report, re-energizing the commitment of all stakeholders and implementing a revitalized PSAB is essential for the Strategy to continue its upward trend.

INAC would like to thank all departments and agencies and their PSAB co-ordinators for making the PSAB such a success. Based on the departmental reports provided to us (not the values reported in the TBS Report), INAC recognized and congratulated the following departments for having surpassed their departmental PSAB performance objectives in 2002:

- Agriculture and Agri-Food Canada
- Atlantic Canada Opportunity Agency
- Canada Customs and Revenue Agency
- Canadian Centre for Management Development
- Canadian Heritage
- Canadian International Development Agency
- Canadian Security Intelligence Service
- Transportation Safety Board
- Correctional Service Canada
- Citizenship and Immigration Canada
- Department of Justice
- Environment Canada
- Health Canada
- Human Resources Development Canada
- Human Rights Commission
- National Archives of Canada
- Department of National Defence
- National Energy Board
- National Library of Canada
- National Research Council of Canada
- Natural Resources Canada
- Office of the Auditor General
- Public Service Commission
- Public Works and Government Services Canada
- Department of the Solicitor General
- Transport Canada

The following departments received Recognition Awards for the first time. Congratulations and continued success to:

- Department of Foreign Affairs and International Trade
- Immigration and Refugee Board

- Veterans Affairs Canada

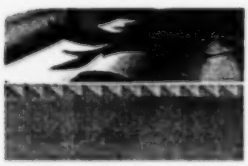
Finally, INAC wishes to extend congratulations to the more than 35,000 Aboriginal entrepreneurs whose talents, skills and competitive desire to succeed will take the PSAB to the next level.

Back

Last Updated: 2005-04-11 Important Notices

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones - Rapport sur le rendement de 2002

Table des matières

- Résumé
- Introduction
- Objectifs de rendement ministériels
- Marchés adjugés
- Communication avec les intervenants
- Promotion de la Stratégie
- Conformité
- Évaluation de la Stratégie
- Exemples de réussite
- Conclusion

Retour

SOMMAIRE

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA

Rassembler nos forces, le plan d'action déposé par Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) en réponse à la Commission royale sur les peuples autochtones, mise sur le partenariat entre les entreprises autochtones, le secteur privé et tous les ordres de gouvernement afin de tirer avantage des débouchés que le marché offre ou est sur le point d'offrir. Cherchant à rendre plus efficace le développement économique chez les Autochtones, le gouvernement a renforcé cette orientation dans le discours du Trône de février 2004. Dernièrement, l'engagement pris à la Table ronde Canada–Autochtones en avril 2004 se concentrait sur les partenariats, les débouchés économiques et une plus grande autonomie financière des Autochtones.

De concert avec d'autres ministères et organismes fédéraux, AINC continue d'élaborer et de mettre en œuvre des politiques et des programmes afin d'instaurer un environnement propice à la croissance des entreprises et des marchés et, ainsi, de générer des emplois et des occasions d'acquérir des compétences pour tous les Autochtones.

La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) compte parmi les mesures innovatrices et efficaces utilisées par le gouvernement du Canada pour encourager les fournisseurs autochtones à passer des marchés avec lui. La SAEA s'applique à tous les ministères et organismes fédéraux, exception faite des sociétés d 'État. Elle donne aux entreprises autochtones la possibilité de sceller des ententes de sous-traitance et de former des partenariats, des coentreprises, des alliances stratégiques ainsi que des réseaux d'affaires.

En repérant les marchés réservés obligatoires et facultatifs et les mettant à profit, un plus grand nombre de fournisseurs autochtones soumissionnent et concluent des marchés avec le gouvernement fédéral, intensifiant du coup les retombées économiques qu'eux-mêmes et leurs collectivités retirent. Le nombre croissant d'adjudications incidentes (soit les marchés non réservés) à des entreprises autochtones soumissionnaires est des plus encourageants, car il reflè te la croissance et la compétitivité du milieu des affaires autochtone, qualités attribuables, en partie, à l'expérience et à l'appui obtenus par l'entremise de la SAEA.

Le présent document se veut le cinquième rapport sur le rendement de la SAEA et couvre l'année civile 2002. Entre autres choses, il expose en détail les progrès réalisés par les ministères, les organismes et les fournisseurs autochtones grâ ce à la SAEA et présente le bilan des interventions et des activités de promotion d'AINC. En outre, il renferme de l'information sur la première *Évaluation de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones*, laquelle couvre la période s'étendant de 1996 à 2001.

Depuis son lancement, en 1996, la SAEA s'est avérée un élément moteur de la multiplication des transactions entre le milieu des affaires autochtone et le gouvernement fédéral, et ce, en permettant d'élargir l'accès des entreprises autochtones aux marchés publics. Par conséquent, les

entreprises autochtones participent davantage à l'économie canadienne.

Faits saillants de l'année

a. Les entreprises autochtones se sont vu octroyer 13 732 marchés fédéraux, pour une valeur totale de 253,2 millions de dollars.

b. Une somme de 151,4 millions de dollars, soit presque 60 % de tous les contrats, a été accordée à des entreprises autochtones à la suite d'appels d'offres ouverts (marchés non ré servés).

c. Depuis l'année civile 2001, on note une augmentation de 101 % du nombre d'adjudications incidentes d'une valeur de plus de 25 000 $.

d. Une somme de 195 millions de dollars, soit 77 % de la valeur totale des marchés, a ét é répartie à l'issue d'un processus concurrentiel.

e. Les interventions d'AINC, effectuées par l'entremise du Comité d'examen des acquisitions, ont constitué 5 % de toutes les demandes de plus de 2 millions de dollars, ce qui représente 14 millions en marchés réservés aux entreprises autochtones.

f. Près de 8 % de toutes les stratégies du Comité d'examen des acquisitions pr évoyaient des composantes autochtones déjà incluses dans les documents de soumission et représentaient, pour les entreprises autochtones, des débouchés de plus de 65,1 millions de dollars.

g. Les activités s'inscrivant dans la SAEA en 2002 portaient sur l'exécution d'un plan d'action conçu pour donner suite aux observations et aux recommandations contenues dans le rapport de 2001 intitulé *Évaluation de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones*.

Relevant de la Direction générale du développement économique, l'équipe de la SAEA d'AINC continue de défendre ardemment les intérêts du milieu des affaires autochtone et d'agir à titre d'agent de facilitation. Pour ce faire, elle travaille avec les ministères participants à l'atteinte de leurs objectifs de rendement annuels et à la promotion de la SAEA. Entre autres choses, AINC et l'équipe de la SAEA ont travaillé en 2002 avec des comités gouvernementaux et des comités mixtes unissant le gouvernement et l'industrie afin de promouvoir la Stratégie et de défendre les intérêts des entreprises autochtones. L'équipe de la SAEA a communiqué avec les principaux intervenants :

- en travaillant étroitement avec les coordonnateurs de la SAEA à l'échelle du gouvernement;
- en tenant à jour un site Web complet;
- en publiant un bulletin bimestriel;
- en participant à des salons professionnels;
- en faisant des exposés devant des représentants de l'industrie, du gouvernement et des associations.

D'année en année, le concept de la SAEA et les avantages qui en découlent, aussi bien pour les entreprises autochtones que pour l'économie canadienne, sont de mieux en mieux compris et acceptés.

Retour

Mise à jour : 2005-04-11 Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

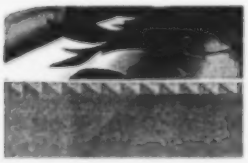
Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA



INTRODUCTION

La SAEA encourage les entreprises autochtones à conclure davantage de marchés avec le gouvernement du Canada. Les contrats de plus de 5 000 $ pour des biens et des services qui bénéficient principalement aux Autochtones sont proposés uniquement aux entreprises autochtones par l'entremise d'un processus compétitif (marchés réservés). De plus, les ministères sont invit és à réserver volontairement certains contrats aux soumissionnaires autochtones. La Stratégie vise à augmenter le nombre de fournisseurs autochtones qui soumissionnent des marchés fédéraux et les obtiennent. Elle favorise aussi l 'octroi de contrats de sous-traitance à des entreprises autochtones et la création de coentreprises avec des sociétés autochtones et non autochtones.

Depuis son instauration, en avril 1996, la SAEA a aidé les ministères et organismes fédéraux à augmenter le nombre de marchés proposés aux entreprises autochtones. Voici de quelle façon la Stratégie appuie la création et l 'expansion d'entreprises autochtones :

- en réservant des marchés que soumissionnent exclusivement des fournisseurs autochtones; cette exigence est obligatoire lorsque le contrat met en jeu des biens ou des services qui bénéficient principalement aux Autochtones;
- en encourageant les march és réservés facultatifs, par lesquels les ministères et les organismes décident d'eux-mêmes de restreindre les appels d'offres aux entreprises autochtones;
- en procurant un cadre pour la création de coentreprises et de partenariats entre des entreprises autochtones et non autochtones et en permettant à ces groupes partenaires de soumissionner des marchés réservés;
- en utilisant des critères liés aux Autochtones, comme le recours à un sous-traitant autochtone, afin d'évaluer les soumissionnaires lorsque les contrats pour des biens et des services ne sont pas visés par des accords commerciaux internationaux;
- en entreprenant des activités pour renforcer la capacité des fournisseurs autochtones de négocier avec le groupe acheteur du gouvernement fédéral.

La SAEA s'adresse à toutes les entreprises autochtones. Il peut s'agir d' une entreprise individuelle, d'une société à responsabilité limitée, d'une coopérative, d'un partenariat ou d'une organisation à but non lucratif. À titre de principale représentante du gouvernement fédéral, l'équipe de la SAEA d'AINC fait connaître la Stratégie à la grandeur du gouvernement et assure la liaison avec les coordonnateurs de la SAEA qui travaillent dans les ministères et organismes fédéraux.

Les données recueillies pour le présent rapport annuel de 2002 montrent que, grâce à l' établissement et à l'utilisation des marchés réservés

obligatoires ou facultatifs, les fournisseurs autochtones sont plus nombreux à soumissionner des marchés fédéraux et à les obtenir, ce qui accroît les retombées économiques pour les entreprises autochtones. Le nombre croissant d'adjudications incidentes (soit des marchés non ré servés) à des entreprises autochtones soumissionnaires est des plus encourageants. Il reflète la croissance et la compétitivité du milieu des affaires autochtone, qualités attribuables, en partie, à l'expérience et à l'appui obtenus par l'entremise de la SAEA.

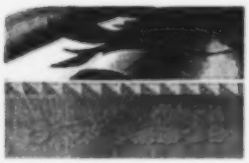
Retour

Mise à jour : 2005-04-11 Avis importants

OBJECTIFS DE RENDEMENT MINISTÉRIELS

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



Les ministères et les organismes du gouvernement fédéral ont la responsabilité de se fixer des objectifs de rendement qui reflètent leur capacité et leur intention de soutenir la SAEA. Conformément au processus de passation des marchés publics, les ministères et les organismes sont tenus de dépenser l'argent des contribuables canadiens en observant les principes de prudence, de probité et de rentabilité.

La clé du succès de la SAEA réside dans l'engagement des ministères et organismes féd éraux. Chaque année, tous les principaux ministères et organismes fédéraux communiquent à AINC la valeur estimée des marchés qui pourraient être accordés aux fournisseurs autochtones. Les estimations concernent les marchés accordés directement par les ministères et les organismes, ceux passés en leur nom par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), les achats par carte de crédit, les commandes subséquentes aux offres à commandes et les modifications apportées aux marchés.

Dans sa politique en matière de passation des marchés, le Secrétariat du Conseil du Trésor (SCT) exige des ministères et des organismes qu'ils agissent à titre de défenseurs et d'agents de facilitation afin de promouvoir et de faire progresser la passation de marchés avec les entrepreneurs autochtones en appliquant des pratiques déjà établies de saine gestion des marchés. La SAEA est considérée comme une réussite parce que, grâce à elle, les ministères et organismes gouvernementaux atteignent, et parfois dépassent, leurs objectifs de rendement annuels.

Comme dans les rapports annuels précédents, les données présentées se fondent sur le *Rapport annuel du gouvernement du Canada sur la passation de marchés avec des entreprises autochtones*, lequel est produit par le SCT à partir de données recueillies par TPSGC. Contrairement aux données que les ministères et les organismes fournissent à AINC, celles figurant dans le rapport annuel du SCT ne tiennent pas compte des achats effectués par carte de crédit, des commandes subséquentes aux offres à commandes et des modifications apportées aux marchés.

En tant qu'entité centrale du gouvernement fédéral en matière d'approvisionnement, TPSGC est aussi chargé de recueillir, pour tous les ministères et organismes fédéraux, des statistiques pertinentes sur la passation de marchés s'inscrivant dans le cadre de la SAEA. Le rapport de 2001 intitulé *Évaluation de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones* (ci-après appelé « rapport d'évaluation ») recommandait l'élaboration d'un rapport-type afin de mesurer le rendement des ministères (voir plus loin la section « Évaluation de la Stratégie »). L'équipe de la SAEA d'AINC se sert des rapports de rendement de chaque ministère pour suivre les progrès réalisés grâce à la Stratégie. Même si les données puisées dans les rapports de rendement des ministères ne sont pas utilisées à des fins officielles, nous continuons d'encourager les ministères et les organismes à les transmettre à AINC. Le fait d'établir des statistiques complètes pour tous les types de d épenses relatives aux marchés permettra non seulement de brosser un tableau réaliste du succès

de la SAEA mais aussi de reconnaître les ministères et les organismes qui sont résolus à appliquer sans réserve la Stratégie.

Les ministères et organismes fédé raux continuent de montrer leur appui à la SAEA. En 2002, leurs objectifs de rendement consistaient à atteindre un volume d'affaires cumulé de 112,8 millions de dollars avec les entreprises autochtones. Le rapport annuel du SCT indique que, en 2002, des marchés d'une valeur totale de 253,2 millions de dollars ont été passés avec des entreprises autochtones. Le tableau 1 illustre l'engagement des divers ministères participants et fait ressortir leurs réalisations respectives en 2002.

Tableau 1 :
Volume d'affaires réservé par le gouvernement du Canada aux entreprises autochtones en 2002

Ministère	Objectif	Rapport du SCT*
Agriculture et Agroalimentaire Canada	171,367$	1,236,000$
Agence des douanes et du revenu du Canada	2,000,000$	3,247,000$
Service correctionnel Canada	6,000,000$	8,500,000$
Santé Canada	8,555,000$	9,668,000$
AINC	41,662,860$	37,500,000$
Ministère de la Défense nationale	15,000,000$	34,996,000$
TPSGC	11,400,000$	9,100,000$
Transports Canada	385,00$0	3,386,000$
Anciens combattants Canada	200,000$	2,836,000$
Autres ministères	27,385,438$	142,773,000$
TOTAL – Tous les ministères et organismes	**112,759,665$**	**253,242,000$**

* Les données excluent les achats par carte de crédit, les commandes subséquentes aux offres à commandes et les modifications apportées aux marchés.

Les données révèlent que de nombreux ministères dépassent leurs objectifs de rendement. Il s'en dégage deux grandes réussites :

- les entreprises autochtones sont de plus en plus aptes à répondre aux besoins du gouvernement en matière de marchés;
- la Stratégie se fait de mieux en mieux accepter à la grandeur du gouvernement, surtout grâce aux activités de promotion réalisées par les coordonnateurs ministériels de la SAEA et par AINC.

Une promotion réussie de la Stratégie signifie que les entreprises autochtones ont l'occasion de soumissionner des marchés publics, ce qui favorise la croissance des capacités des fournisseurs autochtones.

Retour

Mise à jour : 2005-04-11 Avis importants

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

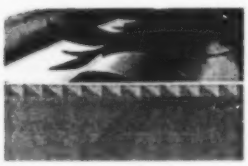
Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA



MARCHÉS ADJUGÉS

En 2002, les entreprises autochtones ont remporté au total 13 732 marchés, ce qui représente des revenus de 253,2 millions de dollars (voir la figure 1 et le tableau 2).

Figure 1 : Nombre de marchés adjugés à des entreprises autochtones entre 1997 et 2002 et valeur de ces marchés

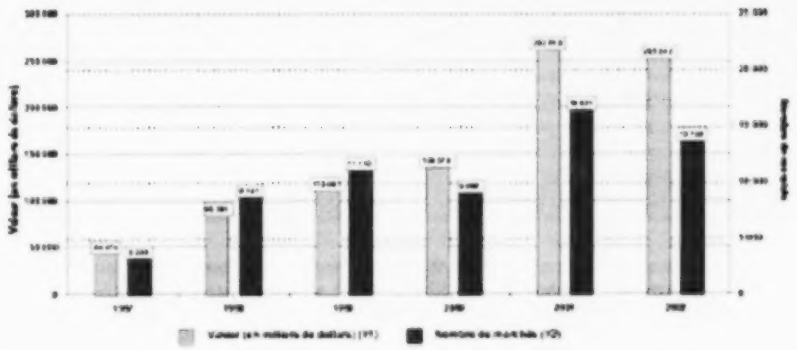


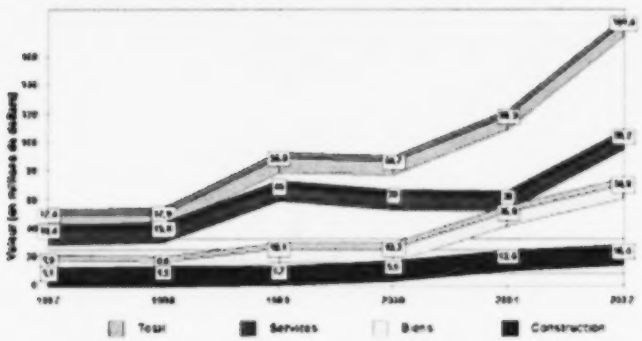
Tableau 2 : Nombre de marchés adjugés à des entreprises autochtones en 2002*

Type de marché	Adjudications incidentes et marchés réservés de moins de 25 000 $	Adjudications incidentes de plus de 25 000 $	Marchés réservés de plus de 25 000 $	Total
Biens				
Nombre de marchés	9,347	199	43	9,589
Valeur des marchés	13,820,000$	54,784,000$	22,179,000$	90,783,000$
Services				
Nombre de marchés	3,484	389	155	4,028
Valeur des marchés	20,643,000$	80,205,000$	41,731,000$	142,579,000$
Construction				
Nombre de marchés	72	37	6	115
Valeur des marchés	528,000$	16,436,000$	2,916,000$	19,880,000$
Nombre total de marchés	**12,903**	**625**	**204**	**13,732**
Valeur totale des marchés	**34,991,000$**	**151,425,000$**	**66,826,000$**	**253,242,000$**

* Les données excluent les achats par carte de crédit, les commandes subséquentes aux offres à commandes et les modifications apportées aux marchés.

Comparaison des adjudications incidentes et des marchés réservés Les statistiques de 2002 sur les marchés démontrent clairement que les entreprises autochtones sont en mesure de livrer concurrence à toutes les entreprises et qu'elles y parviennent. À titre d'exemple, en 2002, des marchés d'une valeur de 151,4 millions de dollars (presque 60 % de tous les marchés accordés aux entreprises autochtones) ont d'abord fait l'objet d'un appel d'offres ouvert, non restreint (réservé), dans la catégorie « Adjudication incidente ». Voilà un bilan très positif. La figure 2 fournit une comparaison des adjudications incidentes de plus de 25 000 $ réparties selon le secteur d'activité.

Figure 2 : Adjudications incidentes de plus de 25 000 $ à des entreprises autochtones



L'augmentation du nombre d'adjudications incidentes aux entreprises autochtones se reflète dans la hausse des contrats de services de plus de 25 000 $. La hausse des contrats de services confiés à des fournisseurs autochtones témoigne de la forte concurrence ainsi que des compétences techniques et administratives proposées aux acheteurs du gouvernement fédéral. Même si leur croissance n'est pas aussi marquée, les adjudications incidentes de plus de 25 000 $ pour des biens et des services de construction ont également enregistré une hausse importante.

La valeur totale des adjudications incidentes a grimpé de 86,3 millions de dollars en 2001 à 151,4 millions en 2002, une escalade de plus de 75 %. La figure 3 démontre que le nombre total des adjudications incidentes (de plus de 25 000 $) a considérablement augment é depuis 2001, passant de 311 à 625, soit un bond de 101 %. Ces hausses se sont opérées par voie d'appels d'offres ouverts.

Figure 3 : Nombre de marchés réservés par rapport aux adjudications incidentes de plus de 25 000 $

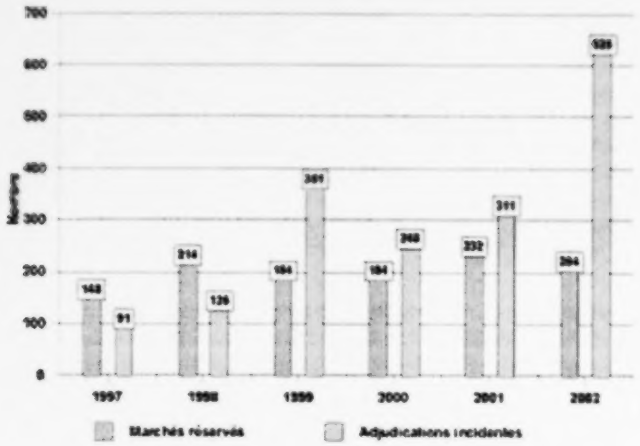
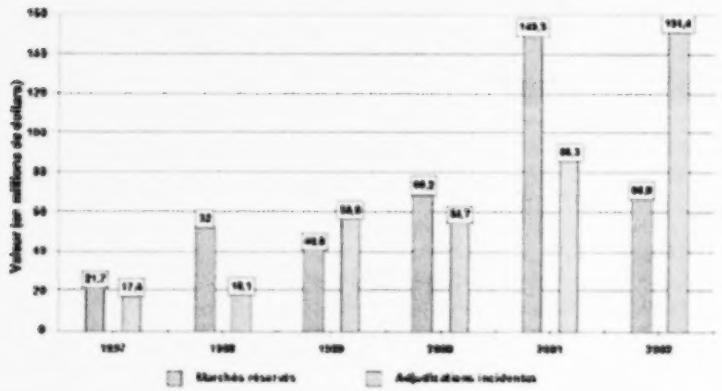


Figure 4 : Valeur des marchés réservés par rapport aux adjudications incidentes de plus de 25 000 $



Les figures 3 et 4 démontrent que, en 2002 surtout, les adjudications incidentes occupent toujours une grande part des marchés de plus de 25 000 $.

La réduction du nombre de marchés réservés aux entreprises autochtones en 2002 indique que les ministères ont réduit le nombre de commandes réservées aux Autochtones par rapport aux années passées. Cependant, l'important est que le nombre de marchés décrochés par les entreprises autochtones sur le marché libre (concurrentiel) a considérablement augmenté. Une telle évolution est fort encourageante et s'avère des plus positives. La compétitivité crée non seulement un réseau solide et dynamique de fournisseurs, tant autochtones que non autochtones, mais elle ravive aussi l'assurance et la croissance d'une économie canadienne en perpétuel épanouissement. Le fait que les entreprises autochtones sont plus nombreuses à améliorer leurs capacités et leur aptitude à concurrencer dans un marché libre ne signifie pas que les marchés réservés ne sont pas nécessaires. Au contraire, la SAEA doit continuer d'aider les entreprises autochtones et stimuler les nouvelles venues et les petites entreprises à prendre de l'expansion. Les marchés réservés procurent une telle motivation. Puisque le nombre de marchés réservés décroît, deux mesures s'imposent :

- un engagement renouvelé des ministères et des organismes à l'égard de la SAEA, surtout lorsqu'il est question des marchés de valeur moindre;

-
- la revitalisation de la SAEA au sein du gouvernement fédéral de sorte que le milieu des affaires autochtone continue de prospérer.

Le nombre et la valeur des marchés alloués à des entreprises autochtones en vertu de la SAEA dépendent de la capacité de maintenir les marchés réservés obligatoires et d'encourager les marchés réservés facultatifs (il en est question plus loin dans le présent rapport). La multiplication des adjudications incidentes indique que le réseau de fournisseurs autochtones prend de l'expansion, stimulé en partie par les marchés réservé s en vertu de la SAEA.

De telles réussites s'appuient non seulement sur la capacité et la volonté des entreprises autochtones de commercialiser leurs biens et leurs services auprès des ministè res fédéraux mais aussi sur la volonté de ces ministères de reconnaître aux entreprises autochtones leur aptitude à satisfaire de façon efficace et rentable aux exigences du gouvernement fédéral. La hausse des adjudications incidentes aux entreprises autochtones contribue à renforcer la confiance des acheteurs du gouvernement et procure, par conséquent, un nombre croissant de contrats aux fournisseurs autochtones. À mesure que les entreprises autochtones obtiennent des marchés, elles aiguisent leurs capacités et leurs aptitudes.

Préavis d'acquisition de contrat

Un préavis d'acquisition de contrat est affiché dans le système électronique d 'appels d'offres du gouvernement (MERX) chaque fois qu'un ministère ou un organisme entend octroyer un contrat à fournisseur unique. Les fournisseurs qui croient satisfaire à toutes les exigences obligatoires du marché proposé peuvent contester le projet de marché. Si la contestation est jugée valable, le marché est alors accordé par voie concurrentielle.

Tableau 3 : Types de contrats octroyés aux entreprises autochtones en 2002

	Concurrentiel		Préavis d'acquisition de contrat		Non concurrentiel		Total	
	#	$000	#	$000	#	$000	#	$000
Total < 25 000 $	1,987	12,060	3	63	10,913	22,870	12,903	34,993
Adjudications incidentes de plus de 25 000 $	505	131,415	52	16,004	68	4,006	625	151,425
Marchés réservés de plus de 25 000 $	132	51,528	36	12,710	36	2,588	204	218,249
Total > 25 000 $	637	182,942	88	28,714	104	6,593	829	218,249
Total*	2,624	195,002	91	28,777	11,017	29,463	13,732	253,242

* Les chiffres étant arrondis, leur somme peut ne pas correspondre au total indiqué

Offres à commandes

Que ce soit par l'entremise d'appels d'offres ouverts ou de marchés réservé s, les offres à commandes occupent toujours une part importante de la valeur totale des marchés octroyés aux entreprises autochtones.

Les offres à commandes aident non seulement les ministères à atteindre

leurs objectifs quant à la valeur des contrats octroyés en vertu de la SAEA, mais elles procurent aux entreprises autochtones un moyen de commercialisation capable d'accroî tre leurs capacités et leurs aptitudes. Puisque rien ne garantit que les offres à commandes seront utilisées et qu'elles généreront des revenus, les entreprises autochtones doivent assurer une commercialisation plus dynamique et innovatrice auprès des responsables des achats des ministères et auprès des utilisateurs. Les ministères et les organismes doivent continuer d'afficher leur engagement à l'égard de la SAEA en mettant à profit les offres à commandes accordées aux fournisseurs autochtones, c'est-à- dire en passant des commandes subséquentes.

À cet égard, des études et des rapports produits en collaboration avec des entreprises autochtones suggèrent que les ministères et les organismes pourraient avoir inscrit les offres à commandes dans leurs objectifs de rendement tout simplement pour gonfler leurs contributions annuelles sans jamais passer de commandes. Cela suscite d'autant plus le besoin de relancer la raison d'être de la SAEA auprès des ministères et organismes gouvernementaux.

L'équipe de la SAEA applique une stratégie pour l'émission et l'utilisation d'offres à commandes. Une fois la stratégie acceptée, on peut procéder à l'élaboration de procédures, en collaboration avec les coordonnateurs ministériels, afin de surveiller l'utilisation des offres à commandes et de mettre au point de nouvelles mesures qui viendront enrichir les activités de commercialisation des entreprises autochtones.

Avis d'accessibilité

Le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien s'est engagé à assurer un accès équitable à l'information, quelles que soient les technologies utilisées. Nous cherchons constamment à rendre notre site accessible à tous, y compris aux personnes handicapées et à celles qui utilisent des appareils et accessoires fonctionnels.

Le site Web du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien respecte intégralement la politique de Normalisation des sites Internet y compris les normes sur l'accessibilité qui exigent la conformité stricte aux critères de la priorité 1 et de la priorité 2 de la version 1.0 des lignes directrices de la Web Accessibility Initiative (WAI ou Initiative d'accessibilité du Web) du World Wide Web Consortium (W3C) World Wide Web Consortium's (W3C) Web Accessibility Initiative (WAI) Guidelines *(site web non disponible en français)* Version 1.0 - Priority 1 and 2 Checkpoints.

Si vous avez des questions au sujet de l'accessibilité de ce site ou si vous avez des difficultés à accéder aux renseignements souhaités, n'hésitez pas à communiquer avec nous :

Centre d'appel des renseignements généraux d'AINC
10, rue Wellington
Ottawa, Ontario K1A 0H4

Téléphone (sans frais) : 1-800-567-9604
ATS (sans frais) : 1-866-553-0554
Télécopieur : (819) 953-3017
Télécopieur (sans frais) : 1-866-817-3977
Courriel : InfoPubs@ainc-inac.gc.ca

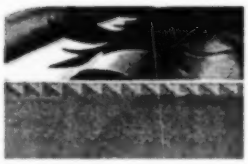
Retour

Mise à jour : 2005-04-11 Avis importants

COMMUNICATION AVEC LES INTERVENANTS

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



S'efforçant continuellement de faire connaître la Stratégie à l'int érieur du gouvernement et auprès de la communauté autochtone, l'équipe de la SAEA organise des activit és telles que des conférences et des salons professionnels et elle y participe. De plus, elle fait des exposés et diffuse de l'information et des idées en vue d'informer les divers intervenants sur la Stratégie et les progrès réalisés.

i. L'équipe de la SAEA d'AINC a participé à des salons professionnels, notamment le salon Eco-Ex de Statistique Canada et la contre-exposition du ministère de la Défense nationale à Edmonton. Elle a aussi mené des activités de promotion à Ottawa en lien avec le Projet d'hélicoptère maritime et auprès des jeunes entrepreneurs autochtones à Saskatoon. De plus, elle a participé à plusieurs activités parrainées par divers ministères et organismes non gouvernementaux autochtones à l'occasion de la Semaine de sensibilisation aux cultures autochtones.

ii. Le site Web de la SAEA est constamment mis à jour; il renferme des renseignements et des publications, des outils d'affaires, un calendrier d'activités et d'autres documents pertinents. Tous les intervenants peuvent obtenir de l 'aide ou des renseignements en composant le 1 800 400-7677.

iii. La publication du bulletin bimestriel de la SAEA se poursuit, offrant aux coordonnateurs ministériels l'occasion de partager les réussites, les pratiques exemplaires, de brèves notions associées à la culture autochtone et des leçons tirées de la mise en œuvre de la SAEA au sein de leurs ministères. En outre, cette publication leur fournit de l'information sur les prochains ateliers et conférences portant sur des sujets associés à la SAEA. Chaque numéro met en lumière le succès d'une entreprise autochtone. Tous les numéros du Bulletin SAEA sont disponible. Les autres ministères sont aussi invités à apporter leur contribution à la publication.

iv. En 2002, l'équipe de la SAEA d'AINC a fait des exposés devant :

- des ministères, dont Ressources naturelles Canada, Industrie Canada, le ministère de la Défense nationale et Parcs Canada;
- des intervenants autochtones, par exemple, les Chippewa de Sarnia;
- divers comités et diverses organisations intéressées, notamment le Comité consultatif supérieur de projet.

v. Par l'échange d'information et d'idées et par la promotion de la Stratégie au sein du gouvernement, les membres de l'équipe de la SAEA d'AINC continuent de travailler étroitement avec les coordonnateurs afin d'aider leur ministère respectif à atteindre ses objectifs.

En 2002, l'équipe de la SAEA d'AINC a organisé deux conférences à l'intention des coordonnateurs. Ces derniers ont tous été invités à une conférence de deux jours en mai, laquelle visait à mieux leur faire comprendre l'intention et la portée de l'évaluation de 2001 de la SAEA et à communiquer les résultats et les recommandations qui en ont émané. Les coordonnateurs ministériels ont montré leur soutien continu à la mise en œuvre de la SAEA et, de concert avec l'équipe de la SAEA d'AINC, ils ont participé à l'élaboration d'un plan d'action pour donner suite aux résultats et aux recommandations énoncés dans le rapport d'évaluation.

En novembre 2002, l'équipe de la SAEA d'AINC, en partenariat avec la Fédération des nations indiennes de la Saskatchewan, a organisé une confé rence à Saskatoon à l'intention des jeunes entrepreneurs autochtones et une conférence s'adressant aux coordonnateurs de la SAEA. Ainsi, les coordonnateurs ont pu se renseigner sur ce qui se passe à l'extérieur de la région de la capitale nationale, et les participants ont eu l'occasion de rencontrer des employés des services d'approvisionnement des ministères ainsi que des représentants des entreprises autochtones de la Saskatchewan.

Retour

Mise à jour : 2005-04-11 Avis importants

PROMOTION DE LA STRATÉGIE

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

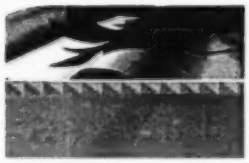
Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA



L'équipe de la SAEA d'AINC continue de faire preuve d'initiative pour que la Stratégie ne cesse de s'étendre et de se faire accepter à la grandeur du gouvernement et de la communauté autochtone. En 2002, elle a choisi de participer aux mesures suivantes pour mieux faire connaître la Stratégie aussi bien au sein du gouvernement que dans tous les secteurs de l'industrie.

Conseil canadien des fournisseurs autochtones et des minorités visibles

En 2002, des organismes privés ont créé le Conseil canadien des fournisseurs autochtones et des minorités visibles. L'objectif premier du Conseil consiste à promouvoir et à favoriser la conclusion de marché s d'acquisition entre des sociétés figurant à l'index Fortune 500 et des entreprises canadiennes exploitées par des Autochtones et des membres de minorités visibles.

Le Conseil offre des services à toutes les grandes sociétés qui exercent leurs activités au Canada et qui s'engagent à inclure les fournisseurs canadiens membres de minorités à leur chaîne d'approvisionnement. Puisque le Conseil permet aux entreprises autochtones de faire des affaires avec de grandes sociétés, l'équipe de la SAEA d'AINC participe activement et bien volontiers à ses activités.

Comité consultatif supérieur de projet

On forme un comité consultatif supérieur de projet pour chaque marché proposé avec le gouvernement et dont la valeur estimée excède les 100 millions de dollars. Ce comité est constitué de représentants des ministères qui peuvent être touchés ou intéressés par un projet donné. Les membres du Comité cherchent à obtenir des retombées régionales et industrielles conformément au mandat de leur ministère respectif.

En tant que membre du Comité consultatif supérieur de projet, AINC a participé au Projet d'hélicoptère maritime en 2002, dans le cadre duquel il a recommandé d'offrir divers avantages socioéconomiques aux entreprises autochtones par l'entremise de marchés secondaires.

Pour faire connaître les capacités et les aptitudes du milieu des affaires autochtone, un milieu innovateur et en évolution rapide, l'équipe de la SAEA d'AINC a organisé, dans le cadre du Projet d'hélicoptère maritime, une activité promotionnelle d'une journée mettant en vedette des Autochtones. Tenu à Ottawa, cet événement a permis aux principaux fournisseurs potentiels et aux entreprises autochtones de discuter de la possibilité d'établir des partenariats d'affaires aussi bien pour le Projet d'hélicoptère maritime que pour d'autres projets.

Comité d'examen des acquisitions

Le Comité d'examen des acquisitions constitue l'un des principaux moyens utilisés par AINC pour intercéder en faveur des entreprises autochtones. Établi par le Conseil du Trésor, le Comité d'examen des acquisitions revoit tous les marchés proposés qui s'élèvent à plus de deux millions de dollars afin d'en cerner les retombées régionales et industrielles. Il se sert du processus d'approvisionnement pour soutenir l'épanouissement régional et industriel ainsi que d'autres visées nationales. Ce comité interministériel veille à ce que le processus d'approvisionnement, et tout ce qu'il comporte, soit mené d'une manière efficace et rentable et qu'il respecte en tous points les principes du gouvernement en matière d'approvisionnement.

À titre de membre du Comité, AINC cherche à repérer les avantages pour le milieu des affaires autochtone. En 2002, AINC a examiné 314 dossiers. Il est intervenu dans 17 marchés proposés (5 %) et, par conséquent, il a négocié des marchés réservés et des offres à commandes d'une valeur additionnelle de 14 millions de dollars.

En plus des interventions d'AINC, 26 des 314 marchés proposés (8 %) comportaient déjà une composante autochtone prévue par la Stratégie. La valeur de ces marchés s'élevait à 65,1 millions de dollars. Cela démontre que les ministères appuient la SAEA, qu'ils s'engagent à faire appel aux entreprises autochtones et qu'ils croient que celles-ci sauront satisfaire à leurs exigences.

Les représentants d'AINC continuent d'examiner quotidiennement tous les avis de marché affichés dans MERX pour veiller à l'application de la Stratégie et cerner les marchés qui devraient être réservés aux entreprises autochtones.

En 2002, l'équipe de la SAEA a commencé à adopter une approche plus dynamique à l' égard des appels d'offres qui pourraient être réservés aux entreprises autochtones. Pour cela, elle est intervenue plus directement auprès des responsables des acquisitions afin que des marchés soient volontairement réservés (facultatifs) dans les secteurs où les entreprises autochtones ont les capacités et les aptitudes recherchées. Elle a également informé les entreprises autochtones de ces marchés éventuels.

L'équipe de la SAEA a réussi à négocier 16 appels d'offres ouverts affichés dans MERX, générant ainsi près de 11,4 millions de dollars pour les entreprises autochtones en 2002. De ces 16 appels d' offres ouverts, 9 sont devenus des marchés réservés obligatoires aux termes de la SAEA et 7 ont pris la forme de marchés réservés facultatifs, dont une partie s'adressait uniquement aux entreprises autochtones. Ces interventions ont permis à des entreprises autochtones telles que Donna Cona, Jefferson Holdings Inc., Circle of Eagles Lodge Society, le centre d'amitié de Prince George et bien d'autres de soumissionner des marchés gouvernementaux et de les obtenir.

Retour

Mise à jour : 2005-04-11 Avis importants

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

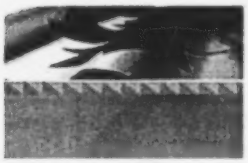
Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA



CONFORMITÉ

Au nom d'AINC, Conseils et Vérification Canada évalue la conformité des entreprises autochtones pour s'assurer que les soumissionnaires satisfont aux critères d'admissibilité prévus par la SAEA avant la passation d'un marché et pour toute la durée du contrat. En 2002, Conseils et Vérification Canada a procédé à 76 vérifications (70 vérifications préalables à l'octroi d'un marché et 6 vérifications postérieures). Lorsque les vérificateurs concluent à la non-conformité, ils renvoient le dossier à l'autorité contractante concernée.

Retour

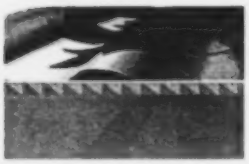
ÉVALUATION DE LA STRATÉGIE

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA

L'évaluation de la SAEA, qui a été menée à terme en 2001, a porté sur l'efficacité et la rentabilité de la Stratégie sur une période de cinq ans. Sous la direction d'AINC et du SCT, l'évaluation a été effectuée par un groupe de travail formé de membres de la Prairie Research Associates Inc. et de l'entreprise autochtone, Auguste Solutions and Associates. Le groupe a recueilli des données en utilisant les moyens suivants :

- un examen de tous les dossiers et documents pertinents;
- des sondages auprès des entreprises autochtones;
- des enquêtes auprès de la fonction publique fédérale;
- des entrevues avec des informateurs clés;
- un atelier de facilitation pour les dirigeants des entreprises et des collectivités autochtones.



Sommaire des résultats

Dans l'ensemble, le rapport d'évaluation a déterminé que la SAEA avait réussi à atteindre ses objectifs et qu'elle a toujours sa raison d'être. Le rapport renferme plusieurs observations et recommandations énoncées dans le but d'améliorer la façon dont la Stratégie est appliquée.

Principales observations

- Les chefs d'entreprises autochtones et les gestionnaires fédéraux appuient l'esprit et les objectifs pratiques de la SAEA. Toutefois, on s'entend généralement pour dire que les objectifs de la Stratégie ont changé au cours des cinq dernières années. Plus précisément, bon nombre d'informateurs clés estiment que les possibilités de création et d'expansion d'entreprises sont réparties inégalement. On recommande donc de soumettre la SAEA à un examen complet après la prochaine période de cinq ans.

- Après avoir démarré en force, les activités de mise en oeuvre et de communication de la SAEA ont par la suite subi un ralentissement. Les preuves recueillies sont suffisantes pour conclure à la nécessité de revitaliser ces activités.

- Même si, chaque année depuis le lancement de la SAEA, le nombre et la valeur des marchés conclus avec des entreprises autochtones ont augmenté de façon constante, on s'entend généralement pour dire que les avantages du programme ne sont pas également répartis entre les entreprises autochtones. On croit que ce sont les grandes entreprises bien établies des régions urbaines qui bénéficient le plus de la Stratégie. La SAEA ne vise pas la répartition équitable des marchés entre les entreprises des

collectivités et celles des centres urbains – elle a trait aux débouchés. Les grandes entreprises autochtones établies dans les régions urbaines obtiennent plus de marchés, car elles satisfont aux exigences à la fois nationales et régionales du gouvernement. Les entreprises communautaires sont généralement plus petites, s'intéressent surtout à l'industrie primaire et axent leurs activités sur la collectivité. Cependant, on s'efforce encore une fois d'encourager les fournisseurs des régions rurales et éloignées à songer à passer des marchés avec le gouvernement fédéral.

- L'absence d'une méthode de collecte de données uniforme et normalisée applicable à tous les ministères et organismes accentue le problème. L'adoption de pratiques améliorées pour la collecte de données ainsi qu'un suivi plus serré et un meilleur respect des critères associés au contenu autochtone feront en sorte que le déploiement de la SAEA s'harmonisera avec les objectifs établis.

- La SAEA constitue un outil pratique pour offrir des débouchés aux entreprises autochtones, mais elle ne suffit pas ni ne réussit à stimuler de manière importante la création et l'expansion des entreprises autochtones. La Stratégie vise à encourager les entreprises autochtones à tirer avantage des débouchés que leur procure la SAEA.

- On s'entend généralement pour dire que la responsabilisation et la transparence des ministères et organismes fédéraux en ce qui a trait à leur participation à la SAEA doivent être améliorées. Il faut multiplier les efforts dynamiques pour encourager les ministères à se plier aux exigences de la SAEA. On peut y parvenir en réaffirmant l'engagement du gouvernement fédéral à l'égard de la Stratégie et en veillant à ce que les critères d'application de la SAEA soient respectés. De plus, il faudrait rappeler aux ministères et organismes concernés que les collectivités et les entreprises autochtones n'ont pas toutes le même accès aux technologies de communication.

Recommandations

Voici un résumé des recommandations contenues dans le rapport d'évaluation :

1. Faire une présentation au Comité du sous-ministre dans l'optique de renouveler l'engagement du gouvernement du Canada à l'égard de la Stratégie.

2. Améliorer la mise en oeuvre de la Stratégie ainsi que les communications internes et externes s'y rapportant.

3. Améliorer et élargir la base de données sur les fournisseurs autochtones.

4. Créer des outils pour le développement de capacités afin de permettre aux entreprises autochtones de tirer avantage des marchés généraux proposés par le gouvernement fédéral.

5. Élaborer un modèle de rapport que les ministères et les organismes utiliseront afin de rendre compte à AINC de toutes les activités et statistiques ayant trait à la SAEA.

6. Intensifier la surveillance et l'application des critères relatifs au contenu autochtone afin que la SAEA soit mise en oeuvre conformément aux objectifs fixés.

7. Mener un examen complet de la SAEA après la prochaine période de cinq ans.

Activités menées en 2002 en réponse au rapport d'évaluation

En août 2002, un plan d'action conçu pour donner suite au rapport d'évaluation a reçu l'approbation finale d'AINC. Ce plan expose les activités de communication et de mise en oeuvre menées dans le but de raviver la Stratégie. Il traite des lacunes de la SAEA, telles qu'elles figurent dans le rapport d'évaluation à la section « Recommandations ». La majeure partie de ces activités devaient prendre fin en mars 2003.

Relevant d'un comité supérieur de direction, un groupe de travail interministériel a été créé pour veiller à ce que des consultations de haut niveau soient menées à la grandeur du gouvernement. Le groupe de travail a réalisé la majorité des activités de relance. Ce groupe de travail et le Comité supérieur de direction sont formés de représentants d'AINC et de TPSGC ainsi que de membres d'autres ministères qui sont fortement engagés dans la SAEA depuis son lancement. Les ministères suivants sont représentés dans les deux groupes :

- AINC;
- TPSGC;
- SCT;
- Ministère de la Défense nationale;
- Santé Canada;
- Développement des ressources humaines Canada;
- Service correctionnel Canada;
- Gendarmerie royale du Canada.

Comme il est précisé dans le plan d'action, le Comité supérieur de direction examinera tout changement que le groupe de travail proposera d'apporter à la mise en oeuvre et aux activités courantes de la SAEA. Anciennement présidé par le sous-ministre adjointdu Développement économique et des Projets spéciaux* à AINC, le Comité supérieur de direction est maintenant sous la présidence de la sous-ministre adjointe des Politiques et des Programmes socio-économiques à AINC. Ses membres se réuniront en février 2003 pour examiner les progrès réalisés et approuver les efforts du groupe de travail.

* Par suite d'une restructuration interne, le secteur Développement économique et Projets spéciaux a été aboli. La responsabilité du Comité revient donc à la sous-ministre adjointe des Politiques et des Programmes socio-économiques. La SAEA relève de la Direction générale du développement économique et elle est rattachée au secteur des Politiques et des Programmes socio-économiques.

Plan d'action

Voici un résumé du plan d'action complet mis au point par l'équipe de la SAEA d'AINC et les coordonnateurs ministériels. Établi pour donner suite aux recommandations contenues dans le rapport d'évaluation, le plan d'action renferme principalement des activités de communication et de mise

en oeuvre destinées à relancer la Stratégie. Dans notre rapport annuel de 2003, nous exposerons les progrès que ces mesures ont permis de réaliser.

Le plan d'action propose ce qui suit :

- Pour faire suite à une présentation à l'intention des sous-ministres, le ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien écrira à ses collègues fédéraux pour les encourager à continuer d'appuyer la SAEA.
- Un comité de direction interministériel de haut niveau sera mis sur pied et regroupera des représentants des ministères signataires et d'autres ministères influents. Le comité sera mandaté pour :
  - revoir les mesures proposées et décider de l'orientation future;
  - clarifier les rôles, les responsabilités et les règles de responsabilisation qui régissent la SAEA;
  - examiner les options qui s'offrent pour une gestion responsable de la SAEA;
  - revoir les exigences actuelles de la SAEA en matière de rapports et de suivi;
  - examiner la politique sur laquelle repose la SAEA et déterminer les modifications à y apporter afin de la rendre plus efficace;
  - cerner les grandes questions ou les grands thèmes à aborder lors de l'examen complet de la Stratégie;
  - définir les principaux éléments du mandat qui devront être examinés lors d'une révision en profondeur de la SAEA.
- Concevoir une stratégie de communication afin de permettre l'échange d'information entre tous les intervenants.
- Permettre à un plus grand nombre d'intervenants d'accéder aux renseignements par voie électronique.
- Élargir le rôle de la SAEA auprès des entreprises autochtones par l'élaboration et la mise en oeuvre d'outils de communication et de commercialisation améliorés.

Le rapport d'évaluation et le plan d'action peuvent être consultés dans le site Web de la SAEA

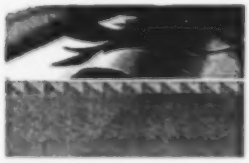
Retour

Mise à jour : 2005-10-21 Avis importants

ÉVALUATION DE LA STRATÉGIE

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



L'évaluation de la SAEA, qui a été menée à terme en 2001, a porté sur l'efficacité et la rentabilité de la Stratégie sur une période de cinq ans. Sous la direction d'AINC et du SCT, l'évaluation a été effectuée par un groupe de travail formé de membres de la Prairie Research Associates Inc. et de l'entreprise autochtone, Auguste Solutions and Associates. Le groupe a recueilli des données en utilisant les moyens suivants :

- un examen de tous les dossiers et documents pertinents;
- des sondages auprès des entreprises autochtones;
- des enquêtes auprès de la fonction publique fédérale;
- des entrevues avec des informateurs clés;
- un atelier de facilitation pour les dirigeants des entreprises et des collectivités autochtones.

Sommaire des résultats

Dans l'ensemble, le rapport d'évaluation a déterminé que la SAEA avait réussi à atteindre ses objectifs et qu'elle a toujours sa raison d'être. Le rapport renferme plusieurs observations et recommandations énoncées dans le but d'améliorer la façon dont la Stratégie est appliquée.

Principales observations

- Les chefs d'entreprises autochtones et les gestionnaires fédéraux appuient l'esprit et les objectifs pratiques de la SAEA. Toutefois, on s'entend généralement pour dire que les objectifs de la Stratégie ont changé au cours des cinq dernières années. Plus précisément, bon nombre d'informateurs clés estiment que les possibilités de création et d'expansion d'entreprises sont réparties inégalement. On recommande donc de soumettre la SAEA à un examen complet après la prochaine période de cinq ans.

- Après avoir démarré en force, les activités de mise en oeuvre et de communication de la SAEA ont par la suite subi un ralentissement. Les preuves recueillies sont suffisantes pour conclure à la nécessité de revitaliser ces activités.

- Même si, chaque année depuis le lancement de la SAEA, le nombre et la valeur des marchés conclus avec des entreprises autochtones ont augmenté de façon constante, on s'entend généralement pour dire que les avantages du programme ne sont pas également répartis entre les entreprises autochtones. On croit que ce sont les grandes entreprises bien établies des régions urbaines qui bénéficient le plus de la Stratégie. La SAEA ne vise pas la répartition équitable des marchés entre les entreprises des

collectivités et celles des centres urbains – elle a trait aux débouchés. Les grandes entreprises autochtones établies dans les régions urbaines obtiennent plus de marchés, car elles satisfont aux exigences à la fois nationales et régionales du gouvernement. Les entreprises communautaires sont généralement plus petites, s'intéressent surtout à l'industrie primaire et axent leurs activités sur la collectivité. Cependant, on s'efforce encore une fois d'encourager les fournisseurs des régions rurales et éloignées à songer à passer des marchés avec le gouvernement fédéral.

- L'absence d'une méthode de collecte de données uniforme et normalisée applicable à tous les ministères et organismes accentue le problème. L'adoption de pratiques améliorées pour la collecte de données ainsi qu'un suivi plus serré et un meilleur respect des critères associés au contenu autochtone feront en sorte que le déploiement de la SAEA s'harmonisera avec les objectifs établis.

- La SAEA constitue un outil pratique pour offrir des débouchés aux entreprises autochtones, mais elle ne suffit pas ni ne réussit à stimuler de manière importante la création et l'expansion des entreprises autochtones. La Stratégie vise à encourager les entreprises autochtones à tirer avantage des débouchés que leur procure la SAEA.

- On s'entend généralement pour dire que la responsabilisation et la transparence des ministères et organismes fédéraux en ce qui a trait à leur participation à la SAEA doivent être améliorées. Il faut multiplier les efforts dynamiques pour encourager les ministères à se plier aux exigences de la SAEA. On peut y parvenir en réaffirmant l'engagement du gouvernement fédéral à l'égard de la Stratégie et en veillant à ce que les critères d'application de la SAEA soient respectés. De plus, il faudrait rappeler aux ministères et organismes concernés que les collectivités et les entreprises autochtones n'ont pas toutes le même accès aux technologies de communication.

Recommandations

Voici un résumé des recommandations contenues dans le rapport d'évaluation :

1. Faire une présentation au Comité du sous-ministre dans l'optique de renouveler l'engagement du gouvernement du Canada à l'égard de la Stratégie.

2. Améliorer la mise en oeuvre de la Stratégie ainsi que les communications internes et externes s'y rapportant.

3. Améliorer et élargir la base de données sur les fournisseurs autochtones.

4. Créer des outils pour le développement de capacités afin de permettre aux entreprises autochtones de tirer avantage des marchés généraux proposés par le gouvernement fédéral.

5. Élaborer un modèle de rapport que les ministères et les organismes utiliseront afin de rendre compte à AINC de toutes les activités et statistiques ayant trait à la SAEA.

6. Intensifier la surveillance et l'application des critères relatifs au contenu autochtone afin que la SAEA soit mise en oeuvre conformément aux objectifs fixés.

7. Mener un examen complet de la SAEA après la prochaine période de cinq ans.

Activités menées en 2002 en réponse au rapport d'évaluation

En août 2002, un plan d'action conçu pour donner suite au rapport d'évaluation a reçu l'approbation finale d'AINC. Ce plan expose les activités de communication et de mise en oeuvre menées dans le but de raviver la Stratégie. Il traite des lacunes de la SAEA, telles qu'elles figurent dans le rapport d'évaluation à la section « Recommandations ». La majeure partie de ces activités devaient prendre fin en mars 2003.

Relevant d'un comité supérieur de direction, un groupe de travail interministériel a été créé pour veiller à ce que des consultations de haut niveau soient menées à la grandeur du gouvernement. Le groupe de travail a réalisé la majorité des activités de relance. Ce groupe de travail et le Comité supérieur de direction sont formés de représentants d'AINC et de TPSGC ainsi que de membres d'autres ministères qui sont fortement engagés dans la SAEA depuis son lancement. Les ministères suivants sont représentés dans les deux groupes :

- AINC;
- TPSGC;
- SCT;
- Ministère de la Défense nationale;
- Santé Canada;
- Développement des ressources humaines Canada;
- Service correctionnel Canada;
- Gendarmerie royale du Canada.

Comme il est précisé dans le plan d'action, le Comité supérieur de direction examinera tout changement que le groupe de travail proposera d'apporter à la mise en oeuvre et aux activités courantes de la SAEA. Anciennement présidé par le sous-ministre adjointdu Développement économique et des Projets spéciaux* à AINC, le Comité supérieur de direction est maintenant sous la présidence de la sous-ministre adjointe des Politiques et des Programmes socio-économiques à AINC. Ses membres se réuniront en février 2003 pour examiner les progrès réalisés et approuver les efforts du groupe de travail.

* Par suite d'une restructuration interne, le secteur Développement économique et Projets spéciaux a été aboli. La responsabilité du Comité revient donc à la sous-ministre adjointe des Politiques et des Programmes socio-économiques. La SAEA relève de la Direction générale du développement économique et elle est rattachée au secteur des Politiques et des Programmes socio-économiques.

Plan d'action

Voici un résumé du plan d'action complet mis au point par l'équipe de la SAEA d'AINC et les coordonnateurs ministériels. Établi pour donner suite aux recommandations contenues dans le rapport d'évaluation, le plan d'action renferme principalement des activités de communication et de mise

en oeuvre destinées à relancer la Stratégie. Dans notre rapport annuel de 2003, nous exposerons les progrès que ces mesures ont permis de réaliser.

Le plan d'action propose ce qui suit :

- Pour faire suite à une présentation à l'intention des sous-ministres, le ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien écrira à ses collègues fédéraux pour les encourager à continuer d'appuyer la SAEA.
- Un comité de direction interministériel de haut niveau sera mis sur pied et regroupera des représentants des ministères signataires et d'autres ministères influents. Le comité sera mandaté pour :
  - revoir les mesures proposées et décider de l'orientation future;
  - clarifier les rôles, les responsabilités et les règles de responsabilisation qui régissent la SAEA;
  - examiner les options qui s'offrent pour une gestion responsable de la SAEA;
  - revoir les exigences actuelles de la SAEA en matière de rapports et de suivi;
  - examiner la politique sur laquelle repose la SAEA et déterminer les modifications à y apporter afin de la rendre plus efficace;
  - cerner les grandes questions ou les grands thèmes à aborder lors de l'examen complet de la Stratégie;
  - définir les principaux éléments du mandat qui devront être examinés lors d'une révision en profondeur de la SAEA.
- Concevoir une stratégie de communication afin de permettre l'échange d'information entre tous les intervenants.
- Permettre à un plus grand nombre d'intervenants d'accéder aux renseignements par voie électronique.
- Élargir le rôle de la SAEA auprès des entreprises autochtones par l'élaboration et la mise en oeuvre d'outils de communication et de commercialisation améliorés.

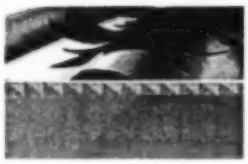
Le rapport d'évaluation et le plan d'action peuvent être consultés dans le site Web de la SAEA

Retour

Mise à jour : 2005-10-21 Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



EXEMPLES DE RÉUSSITE

Les fournisseurs autochtones continuent de soumissionner et de décrocher un plus grand nombre de marchés grâce à leurs capacités, leurs aptitudes et leur compétitivité. Leurs activités ne dépendent plus entièrement des marchés réservés obligatoires prévus par la SAEA. Les fournisseurs autochtones font preuve de professionnalisme. Ils offrent des biens de qualité et des services professionnels à des prix concurrentiels.

De nombreuses réussites témoignent de fournisseurs déjà établis qui décrochent d'importants contrats ou offres à commandes et de petites entreprises qui obtiennent leur premier contrat – un premier pas vers l'expansion. Ces réussites sont le fruit des efforts conjugués de l'équipe de la SAEA, des coordonnateurs de la SAEA et des entreprises autochtones. Nous présentons quelques-unes de ces réussites pour illustrer la diversité des entreprises autochtones et leur volume d'affaires.

Jefferson Holdings Inc. (qui fait affaire sous le nom de NMSOpricing)

Établie à Ottawa, en Ontario, la Jefferson Holdings Inc. fait affaire sous le nom de NMSOpricing depuis sa fondation, en 1999. La société fournit au gouvernement fédéral des produits de technologie de l'information et fait maintenant figure de meneuse parmi les entreprises autochtones canadiennes. En 2002, elle a soumissionné des marchés réservés en vertu de la SAEA et a obtenu des contrats d'une valeur de 2,2 millions de dollars. Une telle hausse de son chiffre d'affaires lui a permis d'augmenter sa main-d'oeuvre autochtone et de former tous ses employés actuels afin qu'ils soient à la fine pointe de la technologie.

EagleSpirit Marketing Inc.

La EagleSpirit Marketing Inc. est une entreprise familiale autochtone située à Wolfville, en Nouvelle-Écosse. Elle est grossiste et distributrice d'ordinateurs et de produits connexes, de logiciels, de papeterie et de fournitures de bureau. La EagleSpirit Marketing Inc. est soucieuse de fournir à ses clients une expertise technique, un service hors pair et des produits de grande qualité. En 2002, des marchés réservés en vertu de la SAEA lui ont été octroyés. Les marchés qu'elle a décrochés par l'entremise du service d'appel d'offres du gouvernement fédéral s'élèvent à 5,4 millions de dollars.

Wolf Flat Ordnance Disposal Corporation

Située au coeur de la Première nation de Tsuu T'ina (Sarcee), en Alberta, la Wolf Flat Ordnance Disposal Corporation est la seule entreprise de neutralisation des explosifs et munitions du monde qui appartient à des intérêts autochtones et elle est la plus importante entreprise d'enlèvement d'explosifs d'Amérique du Nord. Fondée en 1986 pour assurer l'assainissement des terres utilisées par le ministère de la Défense

nationale, l'entreprise a grandi en taille et en renommée, notamment en participant à des mesures internationales au Panama ainsi qu'à la mission d'administration intérimaire des Nations Unies au Kosovo.

Au départ, l'entreprise embauchait 16 employés autochtones et non autochtones. Ayant passé de nombreux marchés avec le gouvernement au fil des ans, ses effectifs se chiffrent aujourd'hui à 80 employés. En 2002, l'entreprise a conclu trois marchés divers représentant au total 5,4 millions de dollars. Ces contrats ont permis à l'entreprise d'embaucher et de former 64 employés autochtones à temps plein. Depuis 13 ans, cette entreprise autochtone a formé plus de 150 employés à temps plein et à temps partiel ainsi que des représentants de l'Angleterre, du Panama et des États-Unis.

Stó:lõ Office Outfitters Inc.

Appartenant à des intérêts autochtones et exploitée par des Autochtones, Stó:lõ Office Outfitters Inc. est située à Chilliwack, en Colombie-Britannique. L'entreprise est grossiste et distributrice de fournitures et d'équipement de bureau, de papeterie et d'autres produits connexes. En 2002, à la suite d'un appel d'offres réservé en vertu de la SAEA, elle a remporté une offre à commandes pour la fourniture de classeurs dont la valeur totale se chiffrait à cinq millions de dollars. De nouvelles occasions d'emploi et de formation ont dès lors été mises à la portée des Autochtones afin que l'entreprise puisse s'acquitter de sa mission : fournir des services de qualité liés à la vente de mobilier de bureau, de papeterie et d'équipement ainsi qu'à la conception de bureaux et dépasser les attentes du client.

CityPro Communications

Établie à Kingston, en Ontario, CityPro Communications est plus qu'une simple agence de communication; son expertise s'appuie sur la mixité des technologies de pointe. CityPro Communications s'est taillé une solide réputation dans l'élaboration de stratégies de télécommunications innovatrices et de solutions créatives en matière de communication vocale et de transmission de données, tout en observant les normes de service les plus élevées. L'entreprise propose des communications Ethernet, des systèmes de téléphonie et de messagerie vocale ainsi que des systèmes de communication à fibre optique. En partenariat avec le Collège St. Lawrence, elle fournit aux élèves inscrits au programme de technique de génie électronique une expérience pratique et des emplois à temps partiel.

En 2002, CityPro Communications a passé un contrat de 200 000 $ avec AINC, à Toronto.

Cougar Technical Services Ltd.

Établie à Calgary, en Alberta, la Cougar Technical Services Ltd. propose une gamme complète de services d'entrepreneur général ainsi que d'entrepreneur en électricité et en installations mécaniques. Le travail est effectué par le personnel de l'entreprise ou est confié à des partenaires d'autres entreprises autochtones et canadiennes.

En 2002, la Cougar Technical Services Ltd. a décroché deux marchés valant plus de 343 000 $, dont un contrat de 275 000 $ pour la construction d'un centre culturel autochtone dans l'édifice Place Canada à Edmonton. La réussite de l'entreprise repose sur l'expérience qu'elle a acquise grâce à des marchés antérieurs, à des offres à commandes et aux conseils reçus des responsables des achats de TPSGC à Calgary.

Adirondack Technologies Furniture Inc.

Adirondack Technologies Furniture Inc. appartient à des Autochtones et elle est exploitée par des Autochtones. L'entreprise propose des solutions complètes en matière d'ameublement et se spécialise dans la conception, la reconfiguration et l'installation de systèmes de bureautique ainsi que dans la conception de mobilier sur mesure.

Nichée dans la Première nation d'Hiawatha, près de Peterborough, l'entreprise offre ses services et vend ses produits à grande échelle par l'entremise de son bureau de vente national à Ottawa et par l'intermédiaire d'un réseau national de dépositaires affiliés. Adirondack Technologies Furniture Inc. a répondu à des appels d'offres affichés dans MERX et a obtenu six offres à commandes d'une valeur de 19,9 millions de dollars pour des marchés réservés en vertu de la SAEA. L'entreprise a été en mesure d'embaucher quatre nouveaux employés autochtones et de leur donner la formation nécessaire pour assurer sa croissance continue.

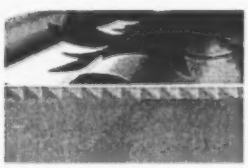
Retour

Mise à jour : 2005-04-11 Avis importants

CONCLUSION

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



La collaboration et l'engagement de tous les ministères et organismes fédéraux ainsi que du milieu des affaires autochtone et non autochtone assurent le succès continu de la SAEA. Ensemble, ces intervenants peuvent continuer de favoriser la création de collectivités fortes, d'une économie solide et d'une population dynamique au profit de tous les Canadiens.

La Stratégie répond toujours à un besoin, ressenti surtout par des entreprises autochtones de petite envergure ou nouvellement créées. Comme il est précisé dans le rapport d'évaluation de 2001, il est essentiel de raviver l'engagement de tous les intervenants et de mettre en oeuvre une stratégie revitalisée afin que celle-ci continue ses percées.

AINC tient à remercier tous les ministères et organismes ainsi que les coordonnateurs affectés à la SAEA qui font de la Stratégie un si grand succès. Se fondant sur les rapports ministériels qui lui ont été présentés (et non sur les valeurs indiquées dans le rapport du SCT), AINC a reconnu et félicité les ministères suivants qui, en 2002, ont surpassé leurs objectifs de rendement associés à la SAEA :

- Agence canadienne de développement international;
- Agence de promotion économique du Canada atlantique;
- Agence des douanes et du revenu du Canada;
- Agriculture et Agroalimentaire Canada;
- Archives Canada;
- Bibliothèque nationale du Canada;
- Bureau de la sécurité des transports du Canada;
- Bureau du vérificateur général;
- Centre canadien de gestion;
- Citoyenneté et Immigration Canada;
- Commission canadienne des droits de la personne;
- Commission de la fonction publique;
- Conseil national de recherches Canada;
- Ministère de la Défense nationale;
- Développement des ressources humaines Canada;
- Environnement Canada;
- Ministère de la Justice Canada;
- Office national de l'énergie;
- Patrimoine canadien;
- Ressources naturelles Canada;
- Santé Canada;
- Service canadien du renseignement de sécurité;
- Service correctionnel Canada;
- Ministère du Solliciteur général;
- Transports Canada;
- TPSGC.

Les ministères suivants ont reçu un premier prix de reconnaissance. Nous les félicitons et leur souhaitons encore beaucoup de succès.

- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international;
- Anciens combattants Canada;
- Commission de l'immigration et du statut de réfugié.

Enfin, AINC félicite plus de 35 000 entrepreneurs autochtones dont les talents, les compétences et l'esprit concurrentiel propulseront la SAEA vers une nouvelle étape.

Retour

Mise à jour : 2005-04-11 Avis importants